SİGORTALI YAŞAM
BES VE OTOMATİK
KATILIM DERGİSİ

ŞEMSİYE

OCAK 2018 / SAYI: 104

ŞEMSİYE OKURLARINA ÖZEL
KONUT SİGORTASINDA
%20 İNDİRİM
QUICK SİGORTA

SERDAR ORTAÇ
EN BÜYÜK DESTEĞİM SAĞLIK SİGORTAM

Sanal dünyada bilgilerini korumak isteyenlere
Siber Risk Sigortası

OKS'den CAYMAYANLAR NELER KAZANACAK?

KASKO YAPTIRMAK İÇİN SADECE TRAFİK SİGORTASI YETMEZ!
10 NEDENİNİZ VAR

İŞBİRLİĞİ

Güneş Sigorta Boğaziçi Elektrik işbirliği vatandaşa yaradı

ÜRÜN

Erken rezervasyonda sürprizleri Sigorta ile aşın

FON RATİNG

BES ve OKS'deki birikimlerimi hangi fonlarda ikiye katlarım?

FİYATI:4 TL

Çevrenizdeki herkes birer doktora dönüşüyorsa, siz gerçek bir doktora görünün.

AXA SİGORTA'dan çok uygun primlerle Sağlığım Tamam Sigortası yaptırın, SGK farkı ödemeyin.

- Çok uygun primler
- Geniş hastane ağı
- Hızlı ve kolay poliçe
- Ayakta ve yatarak tedaviler

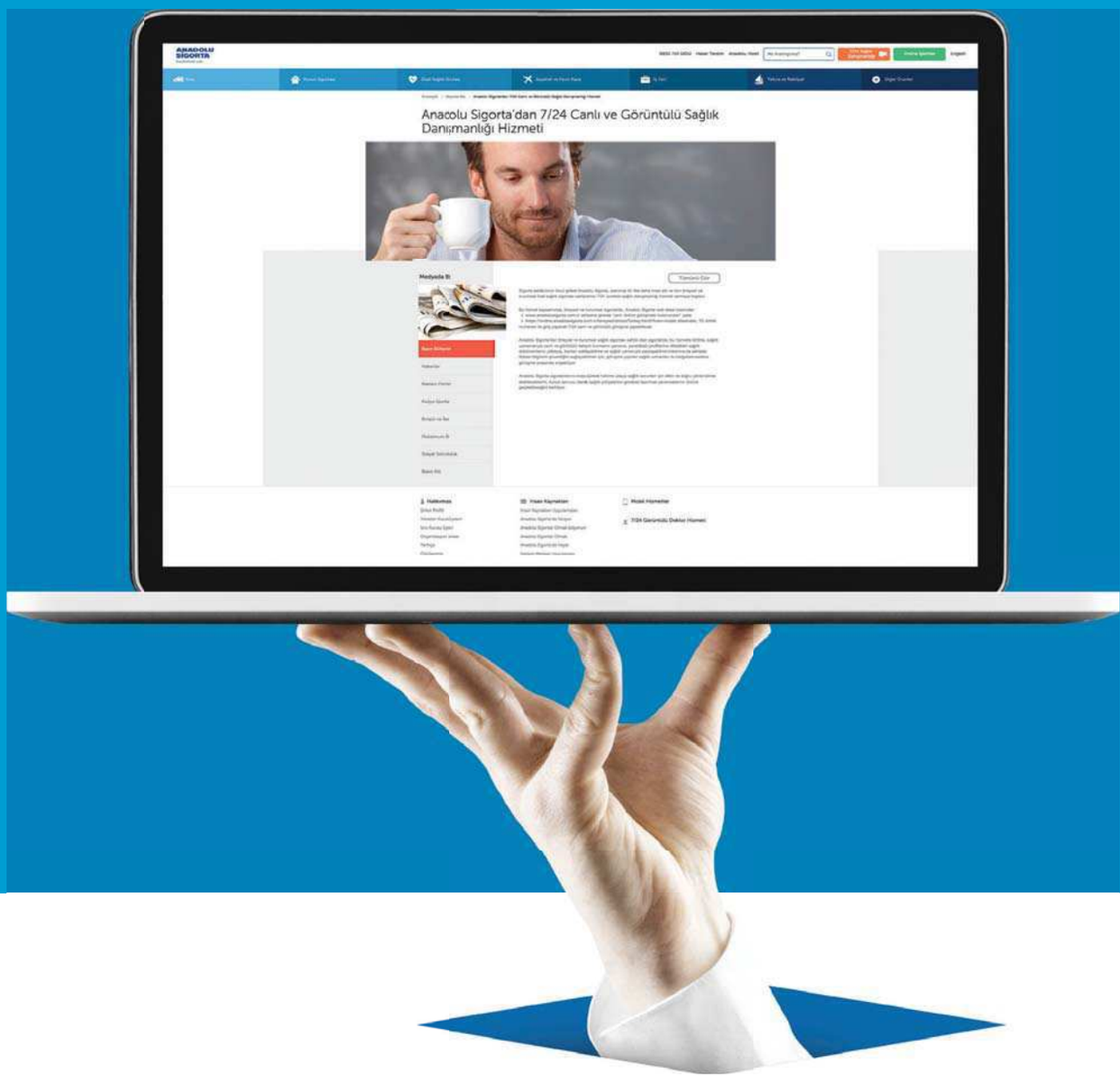
AXA SİGORTA Acenteleri / 0850 250 99 99

axasigorta.com.tr

AXA SİGORTA

sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

www.anadolusigorta.com.tr



7/24 Canlı ve Görüntülü Sağlık Danışmanlığı Hizmeti Anadolu Sigorta'da!

7/24 Canlı ve Görüntülü Sağlık Danışmanlığı Hizmeti'nin yanı sıra; ameliyat, kemoterapi, diyaliz, doğum, yoğun bakım hizmetleri, radyoterapi ve fizik tedavi gibi birçok teminat Anadolu Sigorta'nın sağlık sigortası kapsamında.

ANADOLU SİGORTA
Kaybetmek yok.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI

ŞEMSİYE

İmtiyaz Sahibi
Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.

Genel Yayın Yönetmeni
K. Can KANTAR (Sorumlu)

Yazı işleri Müdürü
Filiz KANTAR

Haber Müdürü
Alp SÜER

Görsel Yönetmen
Aytekin YILMAZ

Editör
Nihal ORGAN
Edip Ozan ÜÇOK
Rüveyda BAYRAM

Foto Muhabiri
Cihan MUTLU

Hukuk müşaviri
Elmadağ Hukuk Ofisi

Katkıda Bulunanlar
Yalçın ORGAN, Tevfik ERASLAN, Murat AKTAŞ, Devrim ERSÖZ

Yönetim Yeri: Sigortamedia
Barbaros Mah. Mütevelliçeşme Cad. Pınar Apt. No:42/1 34662 Koşuyolu Üsküdar/ İSTANBUL
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21
info@sigortamedia.com
www.sigortamedya.com.tr

Reklam Rezervasyon:
Tel: 0216 326 83 20
Faks: 0216 326 83 21
info@sigortamedia.com

Dijital yayın platformu:

TURKCELL / **Dergilik**
TÜRK TELEKOM / **e-dergi**
yayın uygulamaları ile internet tarayıcılarında,"**iPad**", "**iPhone**", "**Android**" Mobil cihazlarda ve www.sigortamedya.com.tr sitesinden "**PC**",internet tarayıcılarından tüm okuyucuları ile buluşmaktadır.

Dağıtım: YAYSAT
Yayımcı: Sigortamedya Yayıncılık A.Ş.
Basımcı: Şan Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50 Kağıthane-İstanbul Tel: 0212 289 24 24
Yayının Türü: Ticari, Yaygın,
Süreli/Aylık, Ulusal
Dili: Türkçe

ŞEMSİYE Dergisi özel sigortalar ve Bireysel Emeklilik Sistemi ile ilgili olarak tüketicileri bilinçlendirmek amaçlı olarak yayınlanmaktadır. Dergide yayımlanan yazı ve fotoğraflar yayıncı izni olmadan, kaynak belirtmeden kısmen ve tamamı alınamaz. Dergide yayımlanan yazılardan yazarlar, reklamlardaki haksız rekabet ve yanıltıcı reklamlardan reklamveren sorumludur. Dergimizde yayınlanan köşe yazılarının görüşleri yazarların kendilerine aittir. Bu yazılar için kendilerine telif ödemesi yapılmamaktadır.

Editör

CAN KANTAR
GENEL YAYIN YÖNETMENİ
can@sigortamedia.com

ŞEMSİYE'DEN YENİ BİR SOLUK

Türkiye'nin ilk tüketiciye yönelik Sigortalı Yaşam, BES ve Otomatik Katılım Sistemi Dergisi Şemsiye artık tek başına bayilerde. Doğan Grubu'nun Dağıtım şirketi YAYSAT ile birlikte Türkiye genelinde dergi alınabilen tüm noktalarda olabileceğiz. Başta D&R olmak üzere birçok kitapevi ve gazete satış noktasında Şemsiye Dergimiz okurlarımızla buluşacak. Havaalanları, otobüs terminalleri ve AVM'lerdeki satış noktalarında bulunacağız. Bu büyük bir atılımdır ve cesarettir. Hem tüketiciyi, hem sigorta endüstrisini yakından tanıyan tek yayın grubu olarak Sigortamedya üstlendiği misyonun farkında olduğunun altını çizmeliyim. Şemsiye Dergisi 2009 Mayıs ayından itibaren Para Dergisi ile birlikte okurlarına ulaşıyordu. Şemsiye'nin amacı sigortalı ile sigortacı arasında bir köprü oluşturmak. Sigorta bilincini artıracak haberlerimiz ile sigorta konusunda farkındalık yaratmak en önemli hedefimiz. Ne yazık ki ülkemizde zorunlu sigortalar haricinde sigorta ürünlerine ilgi oldukça zayıf. Fakat gelişen, büyüyen ülkemizde bireylerin edindikleri değerler arttıkça sigortaya da ilgi o oranda artmalı. Fakat ülkemizde ne yazık ki bu konuda bir gelişme yok. Halen sigorta talep edilen bir ürün değil, pazarlanan bir ürün. İşte Şemsiye Dergisi bu nedenle var olacak.

İŞ DÜNYASININ MASASINDA OLMALI

Şemsiye Dergisi sigortalanmanın önemine vurgu yaparak sigorta ürünleri hakkında sigortalılara bilgi vermeyi, önemini anlatmaya yayın ilkesi olarak benimsemiştir. Fakat sigorta ürünlerine tüketicilerin yeteri kadar ilgi göstermemesinin birçok sebebi var. Sigorta şirketlerinin, dağıtım kanalı olarak acente, broker ve hasar anında karşılaştığımız eksperlerin bile bu olumsuz imajda payı olduğu söylenebilir. Ne yazık ki son yıllarda büyük mesafe kat edilmiş olmasına rağmen, sigortalı ile sigortacı arasındaki "GÜVEN" tam olarak tesis edilemedi. 10 saniyede hasar ödese de sigorta şirketi, toplum hafızasında yer alan "sigortacılar poliçe yapana kadar görebilirsiniz, hasar anında tazminat ödememek için bin dereden su getirirler" algısı henüz tam olarak değiştirilemedi.

GÜVENİ TESİS ETMEK AMACIMIZ

Sigorta şirketleri müşteri memnuniyeti sağlamak için, hızlı hasar ödese de, çağrı merkezlerinde yüzlerce insan çalıştırsa da bir kötü tecrübe bütün bu güveni süpürmüş bugüne kadar. Her 100 hasar tazminatının 96'sının hemen karşılandığını biliyoruz. Geriye kalanın yüzde 2'sinin suistimal nedeniyle yakalanıp tazminat sigortalı tarafından feragat edildiği düşünülürse geriye kalan yüzde 2'lik kısmın anlaşmazlık nedeniyle yargıya intikali başka hiçbir sektörde görülmeyecek kadar büyük bir müşteri memnuniyetini göstergesidir.
Ve bir başarıdır.

ZENGİN İÇERİK ARTARAK SÜRECEK

Şemsiye Dergisi'ni hazırlarken sadece soğuk bir finans dergisi olmasını arzu etmedik. Dergiyi eline alıp okuyanlar bir taraftan sigorta ürünleri hakkında bilgi edinirken diğer taraftan ilgilerini çekebileceği farklı içerikler de üreteceğiz. Bunları da keyifle okuyacağınızı umuyoruz. Gelecek sayılarımızda bu içerikleri daha da zenginleştireceğimizi belirtmeliyim. Şemsiye Dergisi'ne bu yeni yolculuğunda başarı diliyorum. Umarım okurlardan da gerekli ilgiyi görecektir. Tüm okurlarımıza mutlu sağlıklı ve bol kazançlı bir ay dilerim.

ŞEMSİYE OKURLARINA
KONUT SİGORTASINDA
%20 İNDİRİM
QUICK SİGORTA
İndirimden yararlanmak isteyen okurlarımız **www.quicksigorta.com.tr**'den gerekli bilgiye uaşabilir.

Sompo Japan'dan

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İşte şimdi + + tamam!

Sompo Japan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
anlaşmalı özel hastanelerde fark ödemeyin, sıra beklemeyin.

SOMPO JAPAN SİGORTA

7/24
0 850 250 81 81

sompojapan.com.tr

İÇİNDEKİLER

OCAK 2018

Bireysel sigorta ürünlerinde fiyat duyarlılığı yüksek

Sompo Japan Sigorta Bireysel Teknik ve Finansal Kurumlar Satış ve Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç ▼ 42

Sigorta almak isteyenle acenteyi bisigortacı.com buluşturuyor ▼ 50

Çarter kitabı armatörlerin başucunda yer alacak

Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, "Bu kitap, üniversitelere, armatörlere ve sigortacılara referans olacak" dedi. ▼ 51

Bağırsaklarını Akdeniz Diyeti ile mutlu tut

Liv Hospital Genel Cerrahi Uzmanı Prof. Dr. Hakan Yanar ▼ 53

18

KASKO'NUN ÖNEMİNİN

FARKINDA MISINIZ?

KASKO YAPTIRMAK İÇİN 10 NEDEN

KASKO VE TRAFİK SİGORTASI ARASINDAKİ FARKLAR 20

CENK TABAKOĞLU

UNIKASKO'YA YATIRIMLAR SÜRECEK 43

Tüketicinin sadakati dijital ortamda önemli

AVIVASA EMEKLİLİK VE HAYAT, **10'UNCU YILINI GALA GECESİYLE KUTLADI**

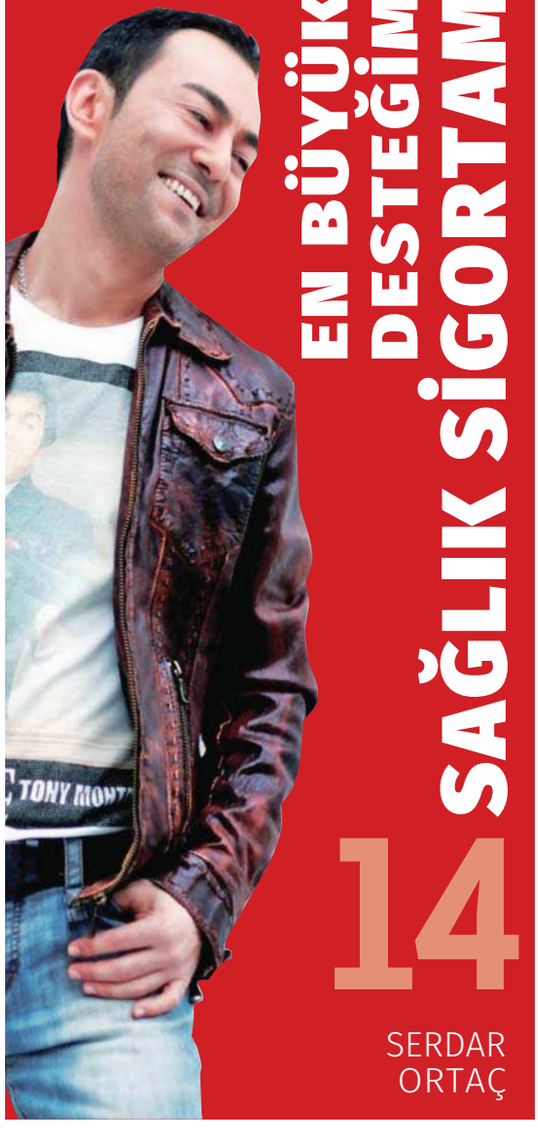
45 ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI METİN OĞUZ:

YURTDIŞI KAYAK TEMİNATINIZI ALIN SÜRPRİZ YAŞAMAYIN

46 DÜNYANIN EN İYİ KAYAK MERKEZLERİ

İPTAL SİGORTANI YAPTIR ZAMANINI VE TATİLİNİ GÜVENCEYE AL!

34 'ERKEN REZERVASYON VE İPTAL SİGORTASI' AVANTAJ SAĞLIYOR



EN BÜYÜK DESTEĞİM SAĞLIK SİGORTAM

14 SERDAR ORTAÇ

24

OKS'den caymayanlar neler kazanacak

'OTOMATİK KATILIM SİSTEMİ'NİN (OKS) YENİ ETABI BAŞLADI

36

SAĞLIK SİGORTASINDA İLK HAMLEYİ FİBAEMEKLİLİK YAPTI

44

Generali, hasarı gerçekleşmeden önleyen ürünler getirecek!

10 MİLYON TL

TARIM SİGORTASINDA TALEP İKİYE KATLANDI

Antalya'da yaşanan felaketin ardından, 10 milyon TL tazminat ödenirken, poliçe başvuruları 2 katına çıktı. **48**

MURAT GEYLANİ AKTAŞ
2017'nin muzafferi borsa 30

TEVFİK ERASLAN
Büyüme hızı program hedeflerini aşacak 28

DEVRİM ERSÖZ
Erteleme alışkanlığını yenmek 54

TÜKETİCİ

Allianz Assistance ve Radyo Trafik el ele

Kullanıcıya özel çözümler oluşturma ilkesinden yola çıkan, Allianz Group'un çatısı altında 1997 yılından beri Türkiye'deki güçlü hizmet ağı ve tecrübesi ile kişinin ihtiyaçlarına göre uyarlanabilir hizmetler geliştiren Allianz Assistance, Yol Yardım Hizmeti uzmanlığını daha geniş kitlelere ulaştırabilmek için Radyo Trafik ile ortak bir çalışmada buluştu. Allianz Assistance CEO'su Firuzan İşcan iş birliği ile ilgili "Radyo Trafik ile gerçekleştirdiğimiz işbirliği sayesinde, trafikte yol yardımına ihtiyaç duyan sürücülere hızlı ve güvenilir şekilde destek verebileceğiz. Bu hizmet, o anda trafikte zor konumda bulunan araç sahiplerine çözüm sağlıyor" dedi.

Gezgin Çobanlar Tur Assist'liler ile buluştu

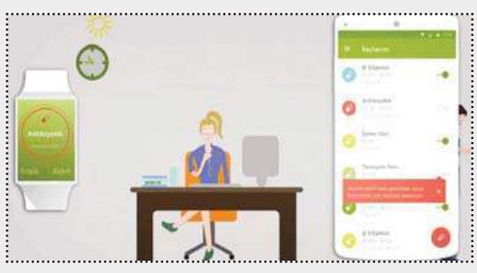
Nevin & Çağdaş Çoban çifti, evlendikten sonra uzun yıllar boyunca mesai harcadıkları kurumsal iş hayatlarını geride bırakarak uzun bir yolculuğa çıktılar. 16 Kasım 2016'da başladıkları yolculukları boyunca 9 ayda 11 farklı ülke, 60'ın üzerinde şehir dolaşan Gezgin Çobanlar Tur Assist'liler ile buluştu. 8 Aralık Cuma günü Tur Assist'in Şişli'deki merkez ofisinde düzenlenen söyleşiye konuşmacı olarak katılan Çoban çifti, Tayland'ın Bangkok şehrinden başlayıp Phuket, Phi Phi Adaları, Vietnam, Kamboçya, Malezya, Filipinler, Tayvan, Singapur, Hindistan, Nepal, Endonezya'nın ardından son olarak Avustralya'ya kadar devam eden seyahatleri esnasında yaşadıkları macera dolu hikayelerini ve farklı kültürlerle ilgili edindikleri deneyimleri Tur Assist çalışanlarıyla paylaştılar.

URFA'DA SİGORTALILIK ORANI ÇOK DÜŞÜK

Türk ekonomisinin en önemli illerinden olan Şanlıurfa, gerek coğrafi yapısı gerekse son yıllarda şiddeti artan iklim olayları nedeniyle pek çok afet riskiyle karşı karşıya. İlde sigorta oranları ise oldukça düşük. www.medyaurfa.com un verdiği bilgilere göre; şehirde en yüksek poliçe oranı yüzde 61.2 ile zorunlu trafik sigortasına aitken, yine zorunlu olmasına rağmen DASK oranı yüzde 33.5 seviyesinde kalıyor. Şanlıurfalı araç sahiplerinin sadece yüzde 9,5'i kasko sigortasına sahip.

Vakıf Emeklilik'in ödüllü uygulaması VEPLUS, IOS'ta

Bireysel Emeklilik sektöründe hayata geçirdiği ilklerle sektörün öncüsü olan Vakıf Emeklilik, giyilebilir teknoloji ürünü VEPLUS'ın hizmet kapsamını genişletti. Vakıf Emeklilik, daha önce Android tabanlı Google Play ve GalaxyApps'ten indirilebilen yaşam takip uygulaması VEPLUS aplikasyonunun IOS versiyonunu da geliştirdi. Kullanıcılar, VEPLUS uygulamasını artık App Store üzerinden ücretsiz olarak indirerek, ister yalnızca iPhone telefon üzerinden isterse Apple Watch ile entegre olarak kullanabilecek.



HDI Sigorta, Engelsiz Aslanlar'a sponsor oldu

Florya Metin Oktay Tesisleri Turgay Vardar Medya Merkezi'nde düzenlenen imza töreniyle Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı'na HDI Sigorta sponsor oldu. Anlaşmanın imza töreninde Galatasaray Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi Yrd.Doç.Dr Ural Aküzüm, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı Başantrenörü Sedat İncesu ve Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı Kaptanı İsmail Ar yer aldı.

TÜKETİCİ

ARAÇLARIN YÜZDE 35'İ SİGORTASIZ

Trafiğe çıkan araç sayısı her geçen gün artmasına rağmen trafik sigortası yaptıranların sayısı azalıyor. TÜİK verilerine göre, 2016'nın Kasım ayında 21 milyon adet olan araç sayısı, 2017'nin aynı döneminde 22 milyonu aştı ancak trafik sigortasına sahip araç sayısı 14.8 milyondan 14.1 milyona geriledi. Sigortasız araç sayısı 7.9 milyona ulaştı. Bu da araçların yüzde 35'inin trafikte sigortasız dolaştığı anlamına geliyor. Sigortalılık oranında düşüş en fazla otomobil, otobüs ve kamyonet grubu araçlarda görüldü. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre, 7.9 milyon sigortasız aracın 2.9 milyonu yani yüzde 37'si, otomobil grubuna aitken sigortasız araçların yüzde 15'ini kamyonetler, yüzde 14'ünü ise traktörler oluşturuyor.

Kampanya Axa'nın poliçe adedini artırdı

AXA Sigorta'nın sigorta ürünlerinin faydalarını yalın ve eğlenceli bir dille anlatarak toplumda sigortalılık bilincini artırmayı hedeflediği kampanyası "Dert Varsa Derman AXA" ilk dört ayında başarılı sonuçlara imza attı. Ünlü oyuncu Gürgen Öz tarafından canlandırılan Oytunç karakterinin sigorta konusundaki bilgi yetersizliği ve sorun çözme konusundaki sıra dışı yöntemleriyle renk kattığı kampanya için hazırlanan dört ayrı dijital film, toplamda 94 milyon kez görüntülendi. Kampanya, yayınlandığı tüm sosyal medya platformlarından 22 milyona yakın izlenme oranına ulaştı. Ağustos ayından bu yana devam eden "Dert Varsa Derman AXA" kampanyasının başarısı ürün satışlarına da yansıdı. AXA Sigorta Ağustos ayından bu yana seyahat sağlık sigortası ürününde günde ortalama yüzde 160 oranında bir poliçe artışı sağlarken bu oran "Kadın Girişimci Sigortası" ürününde yüzde 60 ve "Sağlığım Tamam" ürününde yüzde 24'e ulaştı.

Anadolu Sigorta'dan usta adayı gençlere iş imkanı

Anadolu Sigorta'nın toplumda büyük ses getiren kaybolmaya yüz tutmuş meslekleri canlandırmaya yönelik projesi 'Bir Usta Bin Usta 2017 yılını noktaladı. Proje kapsamında 2017 yılı eğitimlerinden Balıkesir-El Yapımı Sabun Üretimi, Denizli-Buldan Bezi Dokumacılığı, İstanbul- Şile Bezinden Giyim ve Aksesuar Yapımı ve Sinop-Model Gemi Yapımı kursları tamamlandı. Denizli'de açılan Buldan Bezi Dokumacılığı kursu, Temmuz ayında gerçekleştirilen kapanış töreni ile son bulmuştu. Kursu başarıyla tamamlayan kursiyerlerinden biri kendi atölyesini açmak için Türkiye İş Bankası'nın mikrokredi imkanından faydalandı. Böylece kurslar aracılığıyla yerel mesleklerin kaybolması engellenirken gençlere de yeni iş olanakları yaratılmış oldu.

Güneş Sigorta'dan kapsamlı 'Yeşil Kasko'

Genel Müdürlük binasına kurduğu güneş enerjisi sistemi ile bugüne kadar 53.614,40 kg karbondioksit emilimi gerçekleştiren, 67.464,00 kWh enerji üreten ve her sene Earth Hour (Dünya Saati) uygulamasına verdiği destekle adından söz ettiren Güneş Sigorta, 2012 yılında %100 elektrikli araçlar için "Yeşil Kasko" ürününü sektöre kazandırmıştı. Şimdi de Güneş Sigorta "Yeşil Kasko" ürününü hibrit araçları da kapsayarak genişletti. Yeşil Kasko ürünü hakkında detaylı bilgi için; www.gunessigorta.com.tr ve Güneş Sigorta acentelerini ziyaret edebilirsiniz.

AKSİGORTA STARTUP CHALLENGE'IN GALİBİ VİVOO

Türkiye genelinde 50 girişimcinin başvurduğu ve ön elemenin ardından seçilen 10 girişimcinin fikirlerinin yarıştığı Startup Challenge, Aksigorta Genel Müdürlüğü'nde yapıldı. Dijital sigortacılıkta geleceğin ürün, hizmet deneyimini modellemeyi amaçlayan yarışmada dijital, sağlık ve yeni teknolojiler alanında sigorta sektörünü dönüştürecek yenilikçi fikirlere odaklanıldı. 10 start up'ın sunumlarının ardından jürinin değerlendirmesiyle kazanan 3 start up açıklandı. Finalistler arasından yarışmanın birincisi biyoteknoloji tabanlı wellness uygulaması Vivoo olurken, ikincisi güvenli sürüş desteği veren Drive Buddy, üçüncüsü sigorta çözümü Sigorta i.o oldu.

Sigorta sayesinde geceleri daha rahat uyuyorum

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

BAYRAM ALİ ONTAŞ, **BİR MADDİ HATA YÜZÜNDEN DEVLETTEN CEZA YEMİŞ, FATURASI DA ÇALIŞTIĞI ŞİRKETE ÇIKARILMIŞ.** GULF SİGORTA'DAN YAPTIRDIĞI MALİ MÜŞAVİR MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTASI SAYESİNDE MAĞDURİYETİ GİDERİLEN ONTAŞ, **"SİGORTA SAYESİNDE ARTIK RAHAT UYUYORUM"** DİYOR.

Bankacı veya sigortacı olmak ne kadar zorsa mali müşavir olabilmek de bir o kadar zor. 4 yıl lisans, staj ve girdiğiniz sınavlarda dirsek çürüttükten sonra sertifikanızı alıp bordrolu olarak bir şirkette ya da serbest çalışmaya başladığınızı düşünürseniz bir hayli uğraş veriyorsunuz. Mesela, Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SBMM) olarak çalışıyorsanız, mükellefi olduğunuz firma adına yaptığınız küçük bir hata bile size pahalıya mâl olabiliyor. İşte Muğla'nın Ortaca ilçesinde yaşayan ve bir şirkette sözleşmeli SBMM olarak çalışan Bayram Ali Ontaş'ın da başından böyle talihsiz bir olay geçiyor. Ancak, Gulf Sigorta'dan yaptırdığı Mali Müşavir Mesleki Sorumluluk Sigortası sayesinde mağduriyeti gideriliyor. Biraz da Ontaş'ın hikayesini anlatalım: Ontaş'a hizmet verdiği sürücü kursunun defterlerinde sorun olunca, mükellefi olduğu şirkete ceza kesiliyor. Fakat, yaptığı işin ağırlığını bilen Ontaş, önceden önlemini alıyor ve Gulf Sigorta'dan bireysel olarak Mali Müşavir Mesleki Sorumluluk Sigortası yaptırıyor. Bu sayede hem kendisinin hem de mükellefi olduğu firmanın mağduriyeti gideriliyor. Ontaş, 2016'da 13 Şubat'ta Gulf Sigorta tarafından yaklaşık 60 bin tutarındaki hasar ödemesi yapıldığından beri geceleri daha rahat uyuduğunu belirtiyor.

Özel sigortalara önem verilmeli

Bilinçli bir sigorta tüketicisi olan Ontaş, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne de (BES) dâhil olmuş ve birikim yapmaya başlamış. Özel sigortalara gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de önem verilmesi gerektiğini kaydeden Ontaş, ''Sigortası olmadığı için insanlar maddi, manevi zararlar görüyor. Herkes kendi kesesine göre mutlaka sigorta yaptırmalı. Geçen gün gazetede yazıyordu: Trafiğe çıkan her dört araçtan birinin sigortası yokmuş. Ayrıca 7 milyon araç sigortasızmış. Çok vahim bir durum. Halkımızı bu konuda daha çok bilgilendirmeliyiz'' diyor. Muğla'da yoğun bir trafik sorunu ve hırsızlık gibi olayların yaşanmadığını söyleyen Ontaş, ailesi için depreme karşı dayanıklı yeni bir ev yaptırmış. Ontaş, bu yüzden henüz deprem sigortasına gerek duymuyor; ama yakın gelecekte yangın sigortası yaptırmayı düşünüyor.

MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTASI NEDİR

Mesleklerini yapan insanlar ve işyeri sahipleri, yaptıkları faaliyetler yüzünden ortaya çıkan ya da beklenmedik bir kaza ile karşılaşılan durumlarda üçüncü kişilerin mallarına hatta canlarına bir zarar verirse, bunun sonuçlarından sorumlu oluyor. Her ne şekilde doğmuş olursa olsun sorumluluk sigortaları bu zararları güvence altına alan bir sigorta ürünü. Mali müşavir mesleki sorumluluk sigortası da bunlardan biri. Gulf Sigorta da, 10 yılı aşkın bir süredir bağımsız olarak hizmet veren serbest muhasebeci, mali müşavir ve serbest muhasebeci mali müşavirlerin mesleki risklerine karşı güvence altında olmasını sağlıyor.

Aklın yolu...

6 Ay
47 Broker
1.000 Acente
6.000 Aracı Başvurusu
600.000 Poliçe
2.000.000 Sosyal Medya Etkileşimi

Fazla mı Quick oldu?

Çünkü aklımıza, yüreğimize ve bu ülkeye inanıyoruz. Ekip ruhunun neleri yapabileceğini, ortak aklın önemini biliyoruz. Aklın yoluna inanıyoruz.

QUICK YARDIM
0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

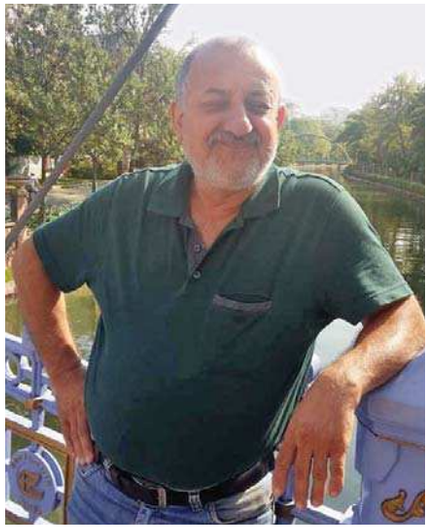
QUICK SİGORTA

MUTSUZ MÜŞTERİ

‘Kaskom güveni pratikte de yaşatmalı’

RÜVEYDA BAYRAM
ruveyda@sigortamedia.com

BİR SİGORTA ŞİRKETİNDEN KASKO SİGORTASI YAPTIRAN, ANCAK GEÇİRDİĞİ BİR KAZADAN SONRA ALDIĞI HİZMETTEN MEMNUN KALMAYAN HÜSEYİN GÜLDÜRÜCÜ, “KASKO SAHİBİ OLDUĞUM İÇİN ÜZÜLEYİM Mİ, SEVİNEYİM Mİ BİLEMEDİM. KASKOM BANA GÜVENİ HİSSETTİRMEMELİ, PRATİKTE DE YAŞATMALI” DİYOR.



Günümüzde şehirlerin metropolleşmesi ile pek çoğumuz işe giderken, seyahate çıkarken, ulaşımımızı kolaylaştırmak için araç sahibi olduk. Önce kendi güvenliğimizi sağlamak ardından da aracımızı ve araca ödediğimiz ücreti muhafaza etmek için önlemler alıyoruz. İsteğe bağlı olmayan, yapılmadığı takdir de trafiğe çıkamadığımız trafik sigortası bu önlemlerin başında geliyor. Bunun yanı sırada bireyler engellenemeyen kaza durumlarında araçlarının bakım ve maddi bedelini karşılamak amacıyla zorunlu olmayan ‘Kasko’ sigortasını yaptırıyor. Kasko sürücüyü pek çok olası riske karşı koruyor. ‘‘Ancak, vatandaş için bu durum her zaman olumlu mu?’’ Şemsiye Dergisi olarak bu sorunun cevabını aradık. Yıllardır Hedef Teknik Pano isimli şirkette yöneticilik yapan Hüseyin Güldürücü ile bir sohbet gerçekleştirdik. Geçtiğimiz aylarda trafik kazası geçirdiğini ifade eden Güldürücü, işlemlerin çok yavaş ilerlediğini ve sigorta şirketinin kendisini bürokratik işlemlerle çok yorduğunu söylüyor. Sigorta şirketlerinin vaatlerini kazadan sonra da sürdürmeleri gerektiğini belirten Güldürücü, ‘‘Kasko sahibi olduğum için üzüleyim mi, sevineyim mi bilemedim. Kaskom bana güveni hissettirmemeli, yaşatmalı’’ diyor.

Hasar 5 ay sonra ödendi

Sürekli araç kullandığı için de kasko yaptırmanın kendisine mantıklı geldiğini ve kasko yaptırdığı şirketin, kendisine pek çok imkandan bahsettiğini ifade eden Güldürücü, yaşadıklarını şu şekilde anlattı: ‘‘Ancak aracım hasarlandığında maalesef söylediklerinin pek çoğu hayata geçmedi. Aracımı çarptığımda alkol ya da herhangi bir uyuşturucu madde kullanmadığım halde sigorta şirketi tarafından ikame araç edinemedim. Sigorta şirketi tarafıma ücretsiz bir çekici göndereceğini belirtmişti. Ancak, bu da gerçekleşmedi. Poliçemde yer alan pek çok olanaktan sigorta şirketim tarafından mahrum bırakıldım. Hasarım kazadan yaklaşık 5 ay sonra karşılandı. Ödenen miktar hasarı karşılayan bir rakam değildi. Bunun dışında zaten keyifsiz olduğumuz bir olayla karşılaşırken sigorta şirketi yüzünden birde psikolojik olarak yorulduk. Sigorta şirketlerine olan güvenimi bu olayla kaybetmiş durumdayım.’’

BEREKET SİGORTA

BEREKET'TE EŞYAM GÜVENDE

Sadece 75 TL'ye Bereket'te Eşyam Güvende Sigortası yaptırın.
Yangın , hırsızlık, sel gibi birçok risk karşısında
eşyalarınızı **Bereket** güvencesi altına alın.
Üstelik çekici hizmeti yardımından ücret ödemeden faydalanın.

HASTALIĞIM SIRASINDA EN BÜYÜK GÜVENCEM SAĞLIK SİGORTASIYDI

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

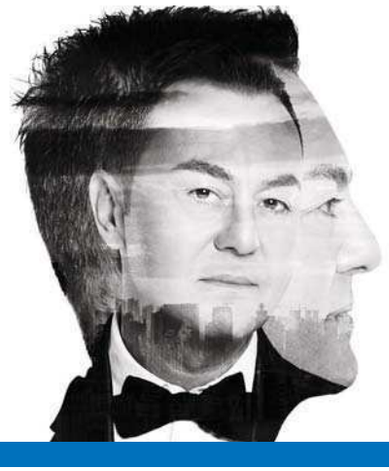
1994'TE 'KARABİBERİM' ŞARKISIYLA HAYATIMIZA GİREN SANATÇI **SERDAR ORTAÇ, AYNI ZAMANDA BİLİNÇLİ BİR SİGORTA TÜKETİCİSİ.** GEÇİRDİĞİ MS HASTALIĞI SIRASINDA SAĞLIK SİGORTASININ FAYDASINI GÖRDÜĞÜNÜ BELİRTEN **SANATÇI, ÖZEL SİGORTALARIN HAYAT GÜVENCESİ OLDUĞUNU VURGULUYOR.**

Ünlü müzisyen Serdar Ortaç'ı tanımayan yoktur. 1994 yılında 'Aşk İçin' Albümü'nde yer alan 'Karabiberim', şarkısıyla hayatımıza bir girdi; pir girdi. Günümüzde, birçok şarkıcı müzik piyasasında yaşanan teknolojik değişimlerden dolayı, birkaç şarkılık maxi-single ile yetinirken sanatçı, 12 şarkıdan oluşan 19'uncu stüdyo albümü 'Cımbız'ı, 19 Ekim 2017'de piyasaya sürdü. Yaptığı güzel şarkılarla hayranlarını yine sevindirdi ve kulağımızın pasını sildi. Ortaç'ın belki de pek çok kişinin bilmediği bir yönü var: O da sigortaya olan bağlılığı. Biz de Hayatımız Sigortalı dergisi olarak, Serdar Ortaç ile yeni albümü vesilesiyle bir araya geldik. Geçirdiği MS rahatsızlığından, özel sigortaya kadar sorularımızı yanıtlayan Serdar Ortaç, dergimize samimi açıklamalarda bulundu. Hastalığı sırasında sağlık sigortasının faydasını gördüğünü belirten sanatçı, kasko, deprem sigortası (DASK), konut sigortası gibi ürünleri kullandığını ve bu ürünleri mutlaka zamanında yenilediğini belirtiyor.

ÖZEL SAĞLIK SİGORTASININ ÇOK BÜYÜK FAYDASINI GÖRDÜM VE BU KONUYA KARŞI ÇOK DUYARLIYIM

İnsan başına gelmeyince sigortanın önemini anlamıyor

Deprem ve konut sigortalarını da çok önemsediğini ve yaptırdığını söyleyen Ortaç, gelecekte yaşanması muhtemel Marmara Depremi'ne de dikkat çekiyor. Özellikle Marmara Bölgesi'nde yaşayan herkesin mutlaka DASK yaptırması gerektiğini vurgulayan sanatçı,“ Deprem ve konut sigortaları kendimizi, malımızı, ailemizi ve hayatımızı güvenceye almamız için olmazsa olmaz ürünler. İnsan, başına herhangi bir şey gelmediği sürece aslında bunun gerekliliğini yeteri kadar anlamıyor; fakat ben kesinlikle yapılması lazım diye düşünüyorum. Önceden ve doğru zamanda önlem almak, çoğu zaman uğrayacağınız zararları minumuma indirir. Bu sigorta ürünlerini, herhangi bir sorunla karşı karşıya gelmeden önce, yapılması gerekli olan bir hayat güvencesi diye de özetleyebilirim" diyor.



HER BİREY SİGORTA YAPTIRMALI

Türkiye'de medyaya yaptıkları açıklamalardan dolayı, son yıllarda sanatçılar arasında da sigortanın çok yaygın olduğunu işitiyor ve izliyoruz. Takipçilerinin de bildiği gibi Ortaç, son zamanlarda adına 'MS' denilen bir sağlık sorunu yaşıyor. Kendisine acil şifalar diledikten sonra durumunun nasıl olduğunu ve hastalığına bağlı olarak özel sağlık sigortası hakkındaki görüşlerini sorduğumuz Ortaç, sorumuzu şu şekilde yanıtlıyor: ''Durumum daha iyiye gidiyor. Sağlık, hayatımız içindeki en önemli şey. Her şeye sahip olun; sağlınız olmasın, hiçbir işe yaramaz. Bu nedenle, her birey, kendi bütçesine göre, özel sağlık sigortası yaptırmalı ve düzenli olarak da sağlık kontrolüne gitmeli bence. Böylece yatarak ya da ayakta bir çok tedavi şeklini çok daha ucuza yaptırabiliyorsunuz. Ben de sağlık sorunlarımdan dolayı özel sağlık sigortasının çok büyük faydasını gördüm ve bu konuya karşı çok duyarlıyım. Herkese tavsiye ediyorum.''

CHLOE EN DEĞERLİ VARLIĞIM

2014 yılında Chloe Loughnan ile evlenen yakışıklı sanatçıya, sigortalatmak için hayattaki en değerli şeyi sorduğumuzda bize hiç düşünmeden ilk sıraya eşini koyduğunu söylüyor. Daha sonra hayatı, sağlığı ve en son sırada evi ile arabasının geldiğini belirtiyor. Serdar Ortaç ile geçen yıl Ekim ayında çıkardığı 19'uncu stüdyo albümü 'Cımbız' hakkında konuşmayı da ihmal etmedik. Albümde 12 şarkının yer aldığını söyleyen ünlü sanatçı, 'Cımbız'ı, Tarık Ceran'ın prodüktörlüğünde hazırlamış. Yıldız Tilbe'den de beste alan Ortaç, çok farklı enerjileri olan iki ortak çalışmaya yer verdiğini söylüyor. Albüme, müzikseverlerin ilgisini sorduğumuzda ise bize şu cevabı veriyor: "Hemen hemen parçaların hepsi dinleyiciler tarafından çok beğenildi, çünkü parçalar farklı tatlarda. Stüdyo aşaması her zaman olduğu gibi biraz uzun ve yorucu oldu, ama ben kendi adıma sonuçtan çok memnunum ve albümde emeği geçen herkese, buradan da tekrar çok teşekkür ederim."

SAĞLIK, KASKO, DEPREM SİGORTASI (DASK), KONUT SİGORTASI GİBİ ÜRÜNLERİ KULLANIYORUM VE BU ÜRÜNLERİ MUTLAKA ZAMANINDA YENİLİYORUM.

HÂLÂ ALBÜM ÇIKARTMAKTAN YANAYIM

2000'li yılların başlarından beri müziğin dijitalleşmesiyle beraber yaşanan değişimler hepimizin malumu. Bu durum müzik sektörünü ve sanatçıların albüm satışlarını da sekteye uğratmış durumda. Teknolojik gelişimlerin kendisini ve sektörü nasıl etkilediğini sorduğumuz da, Serdar Ortaç şu şekilde yanıtlıyor: ''Çok önceden kasetler vardı. Ardından CD, dönemine girdik. Bir süre sonra kaset çalarları atmaya başlayıp, CD çalar almaya başladık, şimdilerde bunların da dönemi geçti. Müzikseverler, tamamen dijital ortamda beğendiği ve istedikleri parçaları dinliyor. Biz sanatçılar da, prodüktörler de, yavaş yavaş albüm çıkartmak yerine, single yada maxi single hazırlayarak, dijital ortamda satış yapmaya başladık. Fakat ben hâlâ albüm çıkartma taraftarıyım. Hem de öyle 2 veya 3 şarkı da değil. Birçok şarkım içinden zar zor 10 şarkıya düşürüp, eski geleneğimizi devam ettirenlerdenim. Yalnız sanıyorum yakında, fiziki albüm satışı tamamen bitecek ve albümler dijitalden satışa çıkacak.''

HER BİREY, KENDİ BÜTÇESİNE GÖRE ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI YAPTIRMALI VE DÜZENLİ OLARAK DA SAĞLIK KONTROLÜNE GİTMELİ.

DÜNYADAN

Toyota'dan 'güvenli kullan az prim öde' sistemi

Toyota, Aioi Nissay Dowa Sigorta şirketiyle birlikte bir yeniliğe imza atarak, Japonya'nın sürücü davranışını baz alan ilk telematik otomobil sigortasını oluşturdu. Yapılan açıklamaya göre, 15 Ocak 2018'den itibaren ilk olarak Japonya'da satışa sunulacak olan ve nisan ayı ile birlikte devreye alınması planlanan yeni nesil sigorta sistemi, firmanın sürekli internete bağlı kalabilen teknolojilerine sahip modellerinde kullanılacak. Sürücünün davranışlarını kaydeden ve bunu bir merkeze göndererek değerlendirme yapan bu yeni sistem sayesinde, her ay sürücünün kullanım performansına göre sigorta primleri belirlenecek. Böylece sigorta primlerinde yüzde 80'e varan oranlarda indirim sağlanmış olacak.

Boğaziçi Elektrik-Güneş Sigorta işbirliği

CK Boğaziçi Elektrik'in serbest tüketicilere yönelik düzenlediği "Enerjimle Evim Güvende", "Enerjimle İşyerim Güvende" kampanyalarına "Enerjimle Kazalarda Güvendeyim" ve "Enerjimle Ev Aletlerim Güvende" sigorta paketleri eklendi. CK Boğaziçi Elektrik'in Güneş Sigorta ile yaptığı işbirliği sonucu elektrik faturası bu yıl için 68 TL ve üzerinde olan aboneler; iki yıllık serbest tüketici sözleşmesine imza atmaları halinde söz konusu kampanyalardan birinden yararlanabilecek. Kampanyalardan yararlanabilmek için 444 6 255 Çağrı Merkezini aramak ya da en yakın CK Müşteri Hizmet Merkezi veya CK Müşteri İşlem Merkezine başvuruda bulunmak yeterli olacak.

AKSİGORTALILAR 'NAKLİYAT'TA SERTİFİKAYA 1 DAKİKADA ULAŞIYOR

Aksigorta, müşterilerine daha hızlı hizmet verebilmek ve onların hayatlarını kolaylaştırabilmek adına Nakliyat Sertifikası Programı'nı geliştirdi. Nakliyat Sigortası'na ihtiyaç duyan müşteriler, Aksigorta Nakliyat Sertifikası Programı için özel olarak hazırlanan portal üzerinden diledikleri zaman, sadece bir dakikada içinde oluşturuyor. nakliyatsertifika.aksigorta.com.tr portalı üzerinden tüm bilgilerini sisteme eksiksiz giren Aksigorta müşterileri, hızlı ve doğru şekilde sertifikalarını hazırlayabiliyor. Ayrıca Aksigorta müşterileri, sertifika üretimi sırasında herhangi bir sorun ile karşılaşırsa ilgili acente, şube ve bölge müdürlüklerinden destek alabiliyor.

BNP Paribas Cardif erken tedavinin önemine dikkat çekiyor

Kadınlarda kanser türlerinin görülme sıklığı son yıllarda giderek artıyor. Standart sağlık poliçeleri sigortalıların kansere yakalanmaları durumunda tedavi masraflarını bir yere kadar karşılayabiliyor. Kişinin iş kaybına uğraması dolayısıyla oluşan maddi kayıplar ise tedavi sürecini daha da zorlaştırabiliyor. BNP Paribas Cardif Türkiye'de kadın kanserlerinde farkındalığı artırmak için hazırladığı kampanya filminde, sağlık sigortası olsun ya da olmasın, "Kadına Değer Sigortası" olan kadınların, kadın kanserlerinden biri için teşhis konulduğunda, anında sigortadan ödeme alabildiklerinin ve bu ödemeyi tedavilerinde veya başka maddi ihtiyaçları için kullanabileceklerinin altını çiziyor.

GERİSİNİ BİZE BIRAKIN

NEO KONUT SİGORTANIZ VAR İSE

Gerisini Bize Bırakın!

GALAKSİ

Hava ve kara taşıtlarının çarpması, yıldırım, fırtına, kira kaybı gibi en akla gelmez kapsamlarda dahi NEO Konut Sigortanız var ise, bizce giderilemeyecek sorun yoktur..

NEOVA SİGORTA

0216 NEO 444 1636 | neova.com.tr

KASKO'NUN ÖNEMİNİN FARKINDA MISINIZ?

ARACI OLANLAR İÇİN TRAFİK SİGORTASI ZORUNLUYKEN **KASKO İSTEĞE BAĞLI YAPILIYOR. BU NEDENLE BİRÇOK KİŞİ 'KASKO'DAN KAÇIYOR.** PEKİ, POLİÇEYİ YAPTIRMAZSANIZ BAŞINIZA HANGİ FELÂKETLERİN GELECEĞİNİ BİLİYOR MUSUNUZ? BİZ DE, BU NEDENLERİ ALT BAŞLIKLAR HALİNDE TOPLADIK...

Günümüzde; zorunlu trafik sigortasının aksine, yaptırılması kişiye bağlı kasko sigortası birçok sürücünün aklında soru işaretine neden oluyor. Kimi insanlar ödenecek prim miktârını çok bulurken, sadece trafik sigortasının yeterli olduğunu düşünüyor. Türkiye'de son yıllarda yaşan doğal afetleri veya kazaları düşündüğünüzde kasko'nun ne kadar önemli olduğu ortaya çıkıyor. Mesela, sadece trafik sigortası olanlar, araçlarında afet ya da kaza nedeniyle oluşan hasarları kendi bütçesinden karşılamak zorunda kalırken, kasko sigortası olanlar ise şirketlerin anlaşmalı servislerinde ve mini onarım firmalarında bu hasarlarını cebinden tek kuruş çıkmadan karşılama imkânına sahip oluyor.

Trafikte 21 milyon aracın 15.2 milyonunun kaskosu yok

Trafiğe kayıtlı yaklaşık 21 milyon aracın, 15.2 milyonu'nun kasko sigortası bulunmuyor. Trafik sigortasını yeterli görüp yola çıkanların sayısı da azımsanmayacak kadar az. Bu nedenle aracınızı kazalara karşı korumak için kasko sigortası yaptırmanız gerekiyor.

HASARSIZLIĞI BOZMAYAN HALLER!

- Sigortalı aracın karıştığı kazada sürücünün hiçbir kusurunun olmadığı hasarlar
- Radyo teyp ve cam kırılması hasarlar
- Şirketlerin özel hasar noktalarından verilen hasar hizmetlerinde
- Mini Onarım kapsamındaki hasarlar

Çarpma, aracın çalınması gibi risklere karşı aracınızı garantiye alan kasko sigortası, araç sahibi olunduğu andan itibaren yaptırılabiliyor. Kasko sigortası yaptırırken en önemli nokta ise doğru poliçe tercihi oluyor. Sigortalının, poliçesindeki özel ve genel şartları mutlaka okuması gerekli. Böylelikle sigortalı birey, hangi teminatlardan yararlandığını öğrenebiliyor.

Hasarsızlık indirimi sağlıyor

Kasko sigortasının bir avantajı da 'hasarsızlık indirimi' sağlaması. Bir başka deyişle, poliçe süresi içerisinde kasko sigortasını devreye sokacak bir kaza ya da herhangi bir olay yaşanmadıysa, sigortalı her yıl için sigorta şirketinden 'hasarsızlık indirimi' kazanıyor. Sigorta şirketi uygulamaları ve hasarsızlık yılına bağlı olarak yüzde 30'dan yüzde 70'e kadar değişen hasarsızlık indirimi kasko sigorta poliçenizin primini etkileyen en önemli kriterlerden. İndirim oranları, her sigorta şirketinde aynı olmayabilir. Hasarsızlık indirimi oranlarının belirlenmesinde aracınızın yaşı, markası, modeli gibi faktörler de ön plana çıkmakta ve kasko değer listesi belirleyici oluyor. Burada küçük bir hatırlatma yaparsak, sigortalının küçük hasarlarda kasko sigortanızı devreye sokmaması, hasarsızlık indirimini korumasını sağlıyor.

Eğer, sigortalı poliçenizi yeniliyorsa, hasarsızlık indiriminizin yeni poliçeye uygulanıp uygulanmadığına dikkat etmesi şart! Sigortalı açısından, trafik ve kasko dışında 'ihtiyari mali mesuliyet sigortası' yaptırması önem taşıyor. Kasko poliçesinde, koltuk ferdi kaza teminatıyla, araçla seyahat eden sürücü ve yolcuların kaza sonucu uğrayacağı zararlar, ihtiyari mali mesuliyet teminatıyla da karşı tarafa verilen ve trafik sigortası teminat limitlerinin üstünde kalan zararlar karşılanıyor.''

ANADOLU SİGORTA'DAN
HER İHTİYACA ÖZEL KASKO

Anadolu Sigorta, geniş ürün yelpazesiyle ihtiyaca ve farklı bütçelere uygun olabilecek farklı kasko ürünleri de sunuyor. Standart kasko sigortasının yanı sıra Mehmetçik Kasko, Hesaplı Kasko, Volkswagen Kasko, Plaza Kasko ve Pert Kasko ürünleri ile farklı teminat içerikleri ile tek poliçede tüm sigorta ihtiyaçlarını bir arada sunuyor. Anadolu Sigorta, takımını desteklemek isteyen Bursaspor, Konyaspor, Beşiktaş ve Trabzonspor taraftarlarına özel kasko ürünleri de sunuyor.

ALLİANZ TÜRKİYE'DEN
'BİREBİR HASAR DANIŞMANI'

Allianz Türkiye, 'Akıllı Kasko' ürünü ile otomobil ve kamyonet sürücülerine avantajlı fiyatlar sunuyor. 'Akıllı Kasko' alanlar, olası bir hasar durumunda Allianz'ın 'Birebir Hasar Danışmanı' ve 'Hızlı Hasar' gibi hizmetlerinden ücretsiz olarak yararlanabiliyorlar. Özellikle hasar sürecindeki hizmetleriyle öne çıkan Allianz, 14 yaşa kadar olan araçları teminat altına alan 'Akıllı Kasko' ürünüyle Allianz Akıllı Kasko Hasar Hizmet Noktaları'nda hasarın yüzde 100'ünü karşılanırken, diğer tamirhanelerde ise yüzde 25 muafiyet uyguluyor.'Allianz Akıllı Kasko', yüzde 40 ve üzeri hasarsızlığı olan araçlar için düzenlenmiş poliçelere de ek prim karşılığında 'Hasarsızlık Koruma' teminatını ilave ediyor.

KASKO YAPTIRMAK İÇİN 10 NEDEN

1 Trafik sigortası aracınızın başına gelebilecek risklere karşı koruma sağlamaz. İsteğe bağlı yaptırılan kasko, trafik sigortasının kapsamı dışında kalan pek çok teminatı da içeriyor.

2 Aracınız çalınabilir, yanabilir, çevresel faktörler nedeniyle zarar görebilir. Aracınızı tüm bu risklere karşı sigortalayabilirsiniz.

3 Kasko poliçenize ihtiyaç duyduğunuz teminatları ekleyebilirsiniz. İhtiyacınız olan teminatları satın almanız, ödeyeceğiniz sigorta fiyatını olumlu etkiler.

4 Aracınız çalınsa, sel felaketiyle zarar görse yerine aynısı koyabilecek ekonomik gücünüz yoksa mutlaka kasko sigortası yaptırın.

5 Eğer ki bankadan kredi çekerek araba almışsanız, mutlaka kasko yaptırmanızı tavsiye ediyoruz. Kredi ödüyorken bir de kazanın zararlarını karşılamak bir külfet olacaktır.

6 Kasko sigortanızda yer alan mini onarım hizmeti ile aracınızda meydana gelen kaporta, iç döşeme, ön cam ve plastik aksamlarında oluşan belli limitler içinde kalan küçük ölçekli hasarları özel tekniklerle giderilmesini sağlayabilirsiniz. Böylelikle aracınızda değer kaybı da olmaz.

7 Hasar durumunda sigorta şirketinizin çağrı merkezini arayarak 7/24 destek alabilirsiniz ve ve ikame araç verilerek yolunuza devam edebilirsiniz.

8 Aracınızın kasko korumasında olması için seyir halinde olması gerekmez. Aracınıza park halindeyken bile biri gelip çarpıp kaçsa ya da aracınıza zarar verse kasko bunu karşılar.

9 Aracınızın teknik arızadan dolayı bozulması ve yolda kalması halinde çekici ve kurtarıcı hizmetleri de size ücretsiz olarak kaskonuz tarafından sunulur.

10 Kapınızın önüne park ettiğiniz aracınız her an her riske açıktır. Bu nedenle konutunuz için gösterdiğiniz özeni aracınız için de göstermeniz tavsiye edilir.

KASKO VE TRAFİK SİGORTASI ARASINDAKİ FARKLARI BİLİYOR MUSUNUZ?

GENELLİKLE İÇERİĞİ KARIŞTIRILAN ANCAK ASLINDA BİRBİRİNİ TAMAMLAYAN İKİ SİGORTA TÜRÜ OLAN KASKO VE TRAFİK ARASINDA DOĞAL OLARAK BELİRLİ FARKLAR BULUNUYOR. BİZ DE BU FARKLARI İNCELEYELİM VE KAFANIZDAKİ OLASI SORU İŞARETLERİNİ GİDERELİM İSTEDİK.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Türkiye'de maalesef trafikte her gün onlarca kaza oluyor. Bazen sürücülerin dikkatsizliği, bazen yol ve hava şartları bu kazalara neden oluyor. Hem araçlar, hem de insanlar bu kazalardan zarar görebiliyor. Bu zararlardan doğan masrafları karşılamak için kasko ve trafik sigortası yaptırarak gerekli tedbirleri almak mümkün. Bu bağlamda, özellikle yeni motorlu araç sahiplerinin her zaman aklında aynı soru var: "Kasko nedir? Neden yapılır?" Biz de önce kasko sigortasıyla çokça karıştırıldığı için en başta zorunlu Trafik sigortasının ne olduğunu, ne işe yaradığını anlatmakla işe başlayalım.

Trafik sigortası olmadan trafiğe çıkamazsınız!

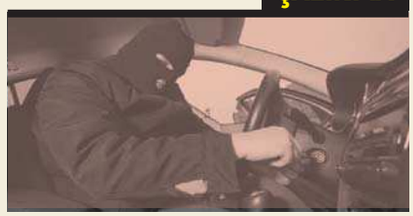
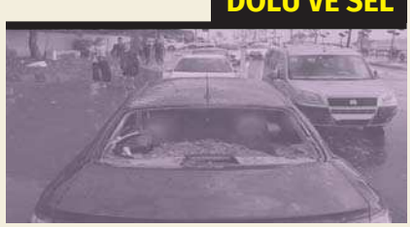
Zorunlu trafik sigortası (ZTS), ilgili yasa gereği her aracın yaptırması gereken bir sigorta türü. Söz konusu sigortada amaç, trafikteki bir aracın kazaya karışması durumunda, aracın karşı tarafa vereceği zararı belirli bir oranda karşılamasını sağlamak. Yani kaskodan farklı olarak zorunlu trafik sigortası, sigortayı yaptıran aracın değil, diğer tarafın hasarını karşılamakta kullanılıyor. Zorunlu trafik sigortası yaptırılmamış araçların trafiğe çıkması yasal olarak mümkün değil. Böyle bir durumun tespiti durumunda araç hemen bağlanıyor, yani trafikten men ediliyor. Bir bireyin kasko sigortasının olması, Zorunlu Trafik Sigortası yaptırmayacağı anlamına gelmiyor. Kasko ise sizin kendi zararlarınızı karşılamaya yönelik.

Kasko isteğe bağlı yapılır

Kasko yalnızca isteğe bağlı olarak yapılıyor ve bireyin aracına gelebilecek zararları karşılıyor. Şirketler, mini kaskodan, genişletilmiş kaskoya kadar farklı içeriklere sahip ürünler sunabiliyor. Sözgelimi, sigortalı yalnızca çarpma veya çarpılma gibi risklere karşı aracınızı güvence altına alabiliyor. Birey dilerse, terör olayları, halk hareketleri, oto hırsızlığı gibi risklere karşı aracınıza gelebilecek zararları koruma altına alabiliyor. Aynı şekilde sigortalı bireyin kasko ile herhangi bir kaza esnasında yara alması durumunda tedavi masrafları karşılanıyor. Sürekli sakatlık durumlarında tazminat alabiliyor. En kötü durumda ölmeniz halindeyse aileniz (mirasçılarınız) tazminat alabilir.

Alkollü olmamalı!

Hem trafik sigortasının hem de kaskonun geçerli olması için araç sürücüsünün kesinlikle alkollü olmaması ve ehliyet sahibi olması lazım. Aksi durumda her iki sigorta poliçesi de hükümsüz kalıyor.

ZORUNLU TRAFİK SİGORTASI		KASKO
SADECE KARŞI TARAFIN MAĞDURİYETİNİ KARŞILAR.	**ÇARPIŞMA**	SİZİN ARACINIZDA MEYDANA GELEN HASARLARI KARŞILAR
SADECE DİĞER ARACIN YA DA ÇARPTIĞINIZ YERİN MASRAFLARINI KARŞILAR.	**ÇARPMA**	ARACINIZDA OLUŞAN MASRAFLARI KARŞILAR. KARŞI TARAFI KARŞILAMAZ.
KARŞILAMAZ	**ÇALINMA** 	ARACINIZIN KASKO POLİÇESİNDE BELİRLENEN BEDELİNE KADAR KARŞILAR.
KARŞILAMAZ	**DEPREM**	KASKO POLİÇENİZDE BELİRLENEN LİMİT KADAR KARŞILAR.
KARŞILAMAZ	**YANMA VE TERÖR**	KASKO POLİÇENİZDE BELİRLENEN LİMİT KADAR KARŞILAR.
KARŞILAR	**BEDENİ TAZMİNATLAR**	KARŞILAMAZ
KARŞILAMAZ	**DOLU VE SEL** 	KASKO POLİÇENİZDE BELİRLENEN LİMİT KADAR KARŞILAR.

KASKO VE TRAFİK SİGORTASI ARASINDAKİ

FARKLAR

Trafik sigortası kaza halinde karşı tarafın hasarını karşılar. Yani sizin karşı tarafa olan sorumluluğunuzu karşılar. Kasko tamamen sizi koruyan bir sigorta türüdür. Kaza halinde aracınızda ve sizin sağlığınızla ilgili oluşan tüm masrafları karşılar.

Zorunlu Trafik Sigortası, kaza halinde bedeni tazminat ödüyor. Asgari tazminatlar, 1 Ocak 2017 itibariyle hem sağlık gideri hem de sakatlanma ve ölüm halinde kişi başı 310 bin TL'den 330 bin TL'ye yükseltilmişti. Kaskoda ise bu yok.

Zorunlu trafik sigortası limitlerini her yıl devlet belirler ve sabittir. Kaza, yaralanma veya ölüm halinde bu limitler üzerinden ödeme yapılır. Bu limitlerin aşılması durumunda ise aşan kısmın sorumluluğu size aittir. Kasko poliçesinin içerdiği teminatlar sabit değildir. Aracınız için kasko sigortası, perte çıkarsa rayiç bedel üzerinden ödeme yapılır.

Trafik sigorta primleri devletin belirlediği teminat limitleri üzerinden yapılıyor. Geçen yıl nisan ayından itibaren illere göre değişen primlerle 'tavan fiyat' uygulaması söz konusu. Kasko için durum daha farklı. Kasko poliçelerinde belirtilen teminatlar farklı olduğu için kaskoda amaç en ucuzu bulmak değil sizin için en uygun teminatları bulmaktır.

Trafik sigortasında hasarsızlık indirimi yüzde 20 civarında uygulanıyor. Zaten çok yüksek olmayan pirimler esas alındığında bu indirim düşük bir ücrete denk geliyor. Kaskoda ise hasarsızlık indirimi yüzde 65'e kadar ulaşıyor. Kasko primlerinin daha yüksek olduğunu göz önüne alırsak bu durum sigortalıya ciddi bir indirim sağlıyor.

OTOMOTİV

Hyundai- SoundHound işbirliği

Hyundai Motor Şirketi, önümüzdeki yıldan itibaren yeni modellerinde daha teknolojik sistemler kullanmaya hazırlanıyor. Hyundai, Intelligent Personal Agent adını verdiği Akıllı Ses Kontrol Sistemi'ni, Silikon Vadisi'nden tüm dünyaya hizmet vererek öne çıkan SoundHound ile birlikte geliştiriyor. Sistem, sürücünün ihtiyaçlarını önceden tahmin ederek yaklaşmakta olan kişisel bir toplantıyı erken hatırlatabiliyor veya mevcut trafik koşullarını gösteren alternatif rotalar önerebiliyor.

Tesla- Gersan elektrik işbirliği

Elon Musk'ın kurucu ortağı ve CEO'su olduğu elektrikli araç üreticisi Tesla Motors'un hızlı şarj istasyonlarını Türk şirketi Gersan Elektrik üretecek. Şirketin Satış ve Pazarlama Direktörü Mustafa Serdar Şalcı yeni üretecekleri hızlı şarj istasyonundan bahsederek, ''Tesla'nın en önemli özelliği bu şarj hızını ciddi anlamda yüksek güçle yaparak düşürmesi. Şarj hızını düşündüğünüz zaman bu yaklaşık olarak 15 ile 30 dakika arasında aracın yüzde 80'nine varan batarya kapasitesini doldurabilmiş olacak. Biz de zaten bunu hedefleyerek DC şarj sistemlerine geçiş yaptık. Ama ileride bu güç çok daha fazla 200-300 kilowattlara kadar çıkabileceğini tahmin ediyoruz'' dedi.

C3 AIRCROSS

CITROEN'DEN YENİ BİR MODEL

Citroën'in SUV pazarındaki atağı, C3 Aircross ile yeni bir aşamaya geçiyor. 2013 ile 2016 yılları arasında Türkiye'de satış rakamları üç kat büyüyen bir segment olan SUV pazarında daha fazla söz sahibi olmak isteyen Citroën, SUV kullanıcılarından ilham alarak yepyeni bir model olan C3 Aircross'u geliştirdi ve Türkiye'de satışa sundu. Bir SUV'den beklenen; farklı ve canlı tasarım, hem nitelik hem de nicelik anlamında eksiksiz güvenlik; karakterli, konforlu ve kullanışlı araç özelliklerinin tamamı Citroën C3 Aircross'un iddiaları arasında yer alıyor. Citroën marka geleneği olan kullanıcı dostu konfor ve araç içi yaşantısındaki pratik detaylar Yeni C3 Aircross'un, SUV pazarındaki yoğun rekabette konumunu güçlendiriyor.

Ford Fiesta'nın yeni modeli Türkiye yollarında

Ford Fiesta, Avrupa'daki 40 yılı aşkın tarihinde sunduğu en kapsamlı ve farklı versiyonlara sahip yeni nesli ile Türkiye yollarına çıktı. Farklı karakterleriyle çok daha geniş müşteri kitlesine ulaşmayı hedefleyen Yeni Fiesta, mükemmel sürüşdinamikleri, yeni teknolojik özellikleri, araç içi bağlantı ve eğlence sisteminin yanısıra iç ve dış tasarımında farklı renk kombinasyonlarıyla gelen kişiselleştirme özellikleri sayesinde tarzıyla öne çıkmak isteyenlere de hitap ediyor. Yeni Fiesta'nın her biri ayrı karakterde müşteri kitlesine hitap eden versiyonları arasında şık Fiesta Trend&Titanium, Ford Performance araçlarından ilham alan Fiesta ST-Line, modern lüks detayları ile Fiesta Vignale, crossover olarak sunulacak Fiesta Active ve yüksek performanslı Fiesta ST serileri yer alıyor.

Volkswagen'in Jetta'sı yolda

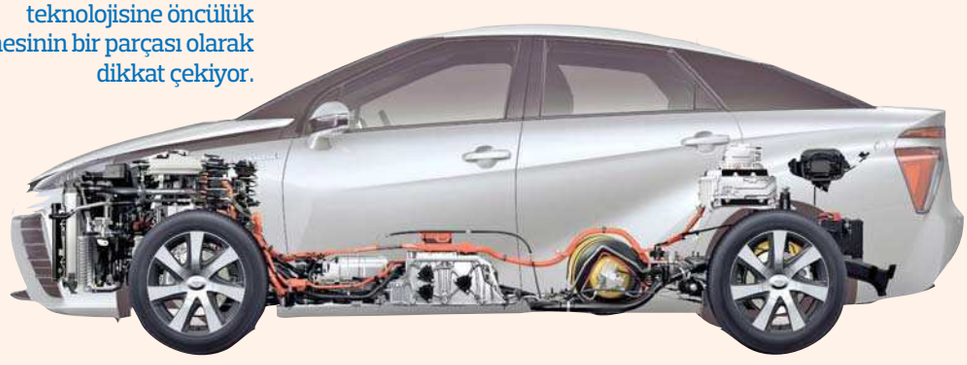
Alman otomotiv devi Volkswagen yeni Jetta'yı tanıtmaya hazırlanıyor. Yeni model 14-29 Ocak tarihleri arasında Detroit Otomobil Fuarı'nda tanıtılacak. Sportif hatlar, far yapısı ve stop lambaları bu otomobilin, bir önceki model Arteon'un küçüğü olacağına işaret. Otomobilin iç mekanında ise tamamen dijital bir kokpit bizi karşılayacak. Dijital gösterge paneli ve dokunmatik multimedya ekranı yeni Jetta'nın günümüze ayak uyduracağının hatta VW'nin son teknolojilerine ev sahipliği yapacağının bir göstergesi. Yeni Volkswagen Jetta'nın Türkiye'ye 2018'in ikinci çeyreğinde gelmesi bekleniyor.

TOYOTA BİR İLKE İMZA ATIYOR

Toyota, 2050 Çevre Vizyonu çerçevesinde sıfır emisyon hedefine ulaşmak için otomobil teknolojileri dışında farklı alanlarda da çalışmalarına devam ediyor. 2020'de faaliyete geçecek dünyanın ilk megavat ölçekli yakıt hücresi elektrik santrali de bu adımlardan bir tanesi. Enerji ve hidrojen üretecek olan santral, hidrojenin enerji kaynağı olarak yaygınlaşmasına destek olacak ve geniş kullanım alanının önünü açacak. Kaliforniya'nın tarımsal atıklarını kullanarak su, elektrik ve hidrojen elde edecek Tri-Gen tesisi, günde yaklaşık 2,35 megavat elektrik ve 1,2 ton hidrojen üretecek. Bu rakam, ortalama 2350 evin ve 1500 otomobilin günlük ihtiyacını karşılayacak kapasitenin elde edilmesi anlamına geliyor. Enerji santrali yüzde 100 yenilenebilir olacak ve Toyota'nın limandaki lojistik servislerini destekleyecek. Santral, limandaki hidrojenli araçların dolumu için dünyanın en büyük hidrojen istasyonunu da içerecek. Sıfır emisyon hedefinde büyük bir adım olan Tri-Gen, aynı zamanda Toyota'nın 20 yıldan daha fazla süredir yakıt hücresi teknolojisine öncülük etmesinin bir parçası olarak dikkat çekiyor.

MERCEDES GÜCÜNÜ GENERAL TIRE'DAN ALIYOR

Amerikan kökenli General Tire markası, Mercedes-Benz G sınıfına orijinal ekipmanda lastik tedariğine başlıyor. Alman otomobil markası Mercedes-Benz'in G sınıfı otomobilleri artık fabrikadan General Tire'ın LT 265/75 R 16 ebatında bütün arazilere uygun Grabber AT² lastiğiyle çıkıyor. Grabber AT² Mercedes bayilerinden de sipariş edilebiliyor. Bu önemli gelişmeyi değerlendiren General Tire EMEA Bölgesi İş Geliştirme Müdürü Matthias Bartz; ''Mercedes-Benz orijinal ekipman ve yenileme pazarlarındaki çıtasını yükseltmeye devam ediyor. Mercedes'in bu onayı, bizim için çok özel bir kalite damgası anlamına geliyor. Avrupa'nın lider arazi aracı üreticilerinden Mercedes-Benz, General Tire'in 4x4 lastikleri üretiminde yüz yılı aşkın tecrübesini tercih etti. Bu bizim için gurur verici bir şey'' dedi. Grabber AT²'nin üç katmanlı yapısı ve dayanıklı yanağı, taşlı arazide dahi lastiklerin güvenli ve uzun ömürlü olmasını sağlıyor.



Audi ile sırt ağrısına son

Audi, iş yerinde sırt ağrısı sorununu bir dış iskelet yardımıyla çözmeyi hedefliyor. Audi'nin ergonomi destek ekipmanı, ağır malzemelerin kaldırılıp taşınmasını kolaylaştırırken, sırt kaslarındaki zorlanmayı da azaltacak. Vücuda takılan ve ağırlık kaldırmayı kolaylaştıran cihaz yaklaşık 3 kilogram ağırlığında. Dış iskelette üst gövde, bel ve uyluğa bağlanan metal çerçeveler, taşıyıcı bir yapıyla birleştiriliyor. Dış iskeleti takmak için, işçi önce donanımı bir kazak gibi başından geçirip, kayışlarla uyluklarına bağlaması gerekiyor. Ardından, ağırlığı dağıtmaya yarayan iki adet, el büyüklüğünde levha, uylukların üzerine yerleştiriliyor. Dış iskelet özellikle işçilerin yük kaldırmak veya bırakmak üzere öne doğru eğildikleri durumlarda kullanıcıyı destekliyor. Ergonomik yapısı sayesinde ağır yükleri taşımak da daha kolay, çünkü dış iskelet ağırlığı belden, uyluktaki kaslara aktarıyor. Bu da sırt kaslarındaki zorlanmayı yüzde 20 ila 30 arasında azaltırken, aynı zamanda kullanıcının sağlıklı bir pozisyonda çalışmasını sağlıyor.

OTOMATİK KATILIMDAN CAYMAYAN ÇALIŞANLAR AVANTAJLI OLACAK!

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

2018 YILI BAŞINDAN İTİBAREN 'OTOMATİK KATILIM SİSTEMİ'NİN (OKS) YENİ ETABI BAŞLADI. **SİSTEMDE, CAYMAYAN VE BİRİKİM YAPMAYA DEVAM EDEN ÇALIŞANLARI SÜRPRİZLERLE DOLU, KAZANÇLI BİR YIL BEKLİYOR.** ÇALIŞANLAR İÇİN OTOMATİK KATILIMDAN CAYMAMAK İÇİN 10 NEDENİ MERCEK ALTINA ALDIK.

Türkiye'de 45 yaş altında, bir iş yerinde çalışan ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) çatısı altındaki bireylerin çalıştıkları şirketler aracılığıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) katılmasına olanak veren 'Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) yeni etabı başladı. Yılbaşından itibaren çalışan sayısı 50 ve üzeri ancak 100'den az olan işyerleri ile belediyeler, il özel idareleri ve Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT) çalışanları, temmuzdan itibaren de 10–49 çalışanı olan işyerleri sisteme dahil edilecek. Bu yıl sisteme yaklaşık 4.5 milyon kişinin dahil olması bekleniyor. Sistemde, caymayan ve birikim yapmaya devam eden çalışanları da sürprizlerle dolu, kazançlı bir yıl bekliyor. Bu yıl sisteme girecekler kendilerine sunulacak fonlarla geçen yıldan daha kazançlı çıkacak; hem gelirlerini hem de getirilerini artırma fırsatı yakalayacak! Biz de Şemsiye Dergisi'nin yeni yılın bu ilk sayısında çalışanlar için 2018'de otomatik katılımdan caymamak için 10 nedeni mercek altına aldık.

OTOMATİK KATILIMDAN CAYMAMAK İÇİN 10 NEDEN

1. Bireysel olarak her ay düzenli tasarruf yapmaya başlayacaksınız.
2. Sistemde en az 10 yıl kalmanız ve 56 yaşını tamamlamanız şartıyla size ikinci bir emekliliğin kapıları açılıyor.
3. Yaptığınız tasarruflarla, ekonomiye katkıda bulunacaksınız.
4. Hiçbir yatırım aracında bulunmayan, 'yüzde 25 devlet katkısı'ndan yararlanacaksınız.
5. Bu yıl 'standart ve değişken fon' seçeneklerinden yararlanıp, getirinizi artırabileceksiniz.
6. 1.000 TL ekstra devlet katkısından yararlanacaksınız. Ayrıca, söz konusu katkının da nemalanması gündemde.
7. Dilerseniz katkı payı ödemelerine ara verebilirsiniz.
8. İşsiz bile kalsanız, katkı payı ödeyerek sistemde kalmaya devam edebilirsiniz.
9. Emekli olduğunuzda 'yıllık gelir sigortası' yaptırırsanız, her ay düzenli emekli aylığı elde edeceksiniz.
10. Emekli olduğunuzda, en az 10 senelik yıllık gelir sigortası tercih ederseniz birikiminizin üzerine yüzde 5 ilave devlet katkısı alacaksınız.

OKS'de 2017'nin bilançosu

Çalışan sayısı:	3.425.676
Fon tutarı:	1.780.301.910 TL
Katkı payı tutarı:	1.704.747.634 TL
Sertifika sayısı:	3.505.870

*22.12.2017 itibarıyla. Kaynak: EGM.

Bir tasarruf ve yatırım sistemi olarak da değerlendirilebilecek OKS'ye dahil olmak, bireylerin en başta 'tasarruf' yapmalarına ve tasarruf bilincinin de artmasına yol açacak. Bir çalışana, Sistemde en az 10 yıl kalması ve 56 yaşını tamamlaması şartıyla size ikinci bir emekliliğin de kapıları açılıyor. Ülkemizde, Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan emekli olanların emeklilik maaşlarının çok düşük olduğu dikkate alındığında gelecekte daha rahat bir emeklilik dönemi geçirebilmesi için çalışana verilen 'ikinci bir şansı' kullanması büyük önem taşıyor.

Ülkemizde de tasarruf oranlarının yetersiz olduğu bilinen bir gerçek. İşte OKS ve gönüllü BES, Türkiye'de tasarrufların artmasına da katkıda bulunacak. Hükümetin de 2013 yılından beri yüzde 25 devlet katkısı ile sistemi teşvik etmesinin gerisinde de tasarrufları artırmak ve cari açık sorunu çözme hedefi yatıyor. Bu nedenle bir birey, ister 'otomatik' olarak, isterse 'gönüllü' olarak BES'e katılsın, ülkemizdeki tasarruf yetersizliği sorununun çözümüne katkıda bulunacak. Tasarrufların artması, bir anlamda yatırımların da artması demek. Yani, OKS'ye dahil olmak, çalışanlara yol, su, elektrik olarak da geri dönecek!

Devlet katkısı fırsatını kaçırmayın

Bunun dışında gerek otomatik katılım gerekse gönüllü BES'te yüzde 25 devlet katkısının sürmesi başlı başına büyük bir avantaj. Geçen yılın 2'inci yarısında olduğu gibi belli konjonktürel dönemlerde kurdaki artıştan dolayı dolardaki getiriyi dışarıda bırakırsak BES, hiç bir yatırım aracında olmayan bir getiriyi temsil ediyor. Otomatik katılımdaki avantajlardan bir tanesi de sistemde cayma hakkını kullanmayıp, sistemde kalmaya devam eden katılımcılara yönelik 'ek devlet katkısı.' Söz konusu katılımcılara (cayma hakkını kullanmayan) 1.000 TL de ek devlet katkısı veriliyor. Ayrıca, otomatik katılımla ilgili olarak Hazine

2018'DE ÇALIŞANLARI OKS'DE NEDEN BOL KAZANÇ BEKLİYOR?

- 2018 yılının başında çalışanlara faizli ve faizsiz olmak üzere farklı yatırım araçlarına yatırım yapan 'standart fonlar' ve 'değişken fonlar' sunulmaya başlanacak.
- Sistemde cayma hakkını kullanmayıp kalanlara ödenen 1.000 TL devlet katkısının nemalanması gündemde.
- Bireylerin yatırdıkları katkı payının yüzde 25'i kadar devlet katkısı uygulaması devam ediyor.
- Bu yıl başlayacak yüzde 40 Kuralı'nın da sistemde rekabeti artırarak, katılımcıların getirilerini olumlu etkilemesi bekleniyor.

Müsteşarlığı'nca hazırlıkları süren yeni reform paketinde de 1.000 TL'lik devlet katkısının nemalandırılması söz konusu. Bu da çalışanlar için ekstra bir gelir anlamına geliyor. Otomatik katılımdan çıkmamak için nedenlerden bir tanesi de 'ara verme' ile ilgili. Dileyen çalışan, katkı payı ödemelerine ara verilebiliyor. Ancak, bu konuda mevzuatta 3 aylık bir süre söz konusu. 3 ayın sonunda çalışandan tekrar katkı payı tahsil edilmeye başlanıyor. Bu nedenle, çalışanın 3 ayda bir söz konusu talebini yinelemesi gerekiyor.

İşsiz kaldım diye korkmayın!

Otomatik katılımda çalışanın sistemde kalmasını destekleyen hususlardan bir tanesi de sistemdeki bir takım esnekliklerle ilgili. Sözgelimi, OKS'ye dahil olan bir birey işten çıkarıldı ya da işyerini değiştirerek, başka bir işyerine geçti. Ancak, katkı payı da ödemek istiyor. Bu durumda da bireyin üzülmesine gerek yok. Söz konusu koşullara sahip olan birey, önceki işyerinde dâhil olduğu emeklilik planı kapsamında, en az ilgili takvim yılının ilk altı ayında uygulanacak aylık asgari brüt ücretin yüzde 3'ü oranında katkı payı ödeyerek sistemde kalmaya devam edebiliyor. Ayrıca, bu yıl çalışanlara sunulacak fon seçenekleri artıyor. 2017'de BES'e otomatik katılanlara 'başlangıç fonları' sunuluyordu. 2018 başından itibari ile her hangi bir fon tercihinde bulunmayan çalışanlara artık 'standart fonlar' sunulmaya başlanacak. Çalışanlar, yeni dönemde standart fonları tercih etmek zorunda da değil. Dilerlerse söz konusu fonlardan ayrılabilecek. Şirketler, söz konusu çalışanlara yönelik 'risk profili anketi' sunacak. Faizli fonları tercih eden çalışanlar, dilerlerse 4 farklı değişken faizli fondan, Muhafazakar, Dengeli, Atak, Agresif fonları, faizsiz fonları tercih edenlerin de Atak/Dinamik/Büyüme ve Agresif olmak üzere 2 farklı değişken faizsiz fonu tercih etme imkanı var.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM), 22 Aralık 2017 tarihli verilerine sisteme otomatik olarak 3 milyon 425 bin 676 çalışan katılmış (sistemden ayrılmayıp, katkı payı ödemeye devam eden). Çalışanların fon tutarı da 1 milyar 780.3 milyon TL düzeyinde gerçekleşmiş. Sistemde üzerinde çok konuşulan cayma (çıkış) oranının da yüzde 55'in üzerinde olduğu kaydediliyor. Bu yıl ocak ayında 1.1 milyonu özel sektör, 261 bin'i memur olmak üzere yaklaşık 1.3 milyon, temmuz ayında ise ağırlığı küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) olmak üzere 3.1 milyon çalışan sisteme dahil olacak.

3 AYRI DEVLET KATKISI VAR

- Çalışan katkısının yüzde 25'i oranında verilen devlet katkısı,
- Cayma hakkını kullanmayan çalışanlara verilen 1.000 TL'lik başlangıç devlet katkısı,
- Emekli olduktan sonra birikimini emekli aylığı olarak almak isteyen (en az 10 senelik yıllık gelir sigortası tercih eden) çalışana, birikiminin üzerine yüzde 5 ilave devlet katkısı.

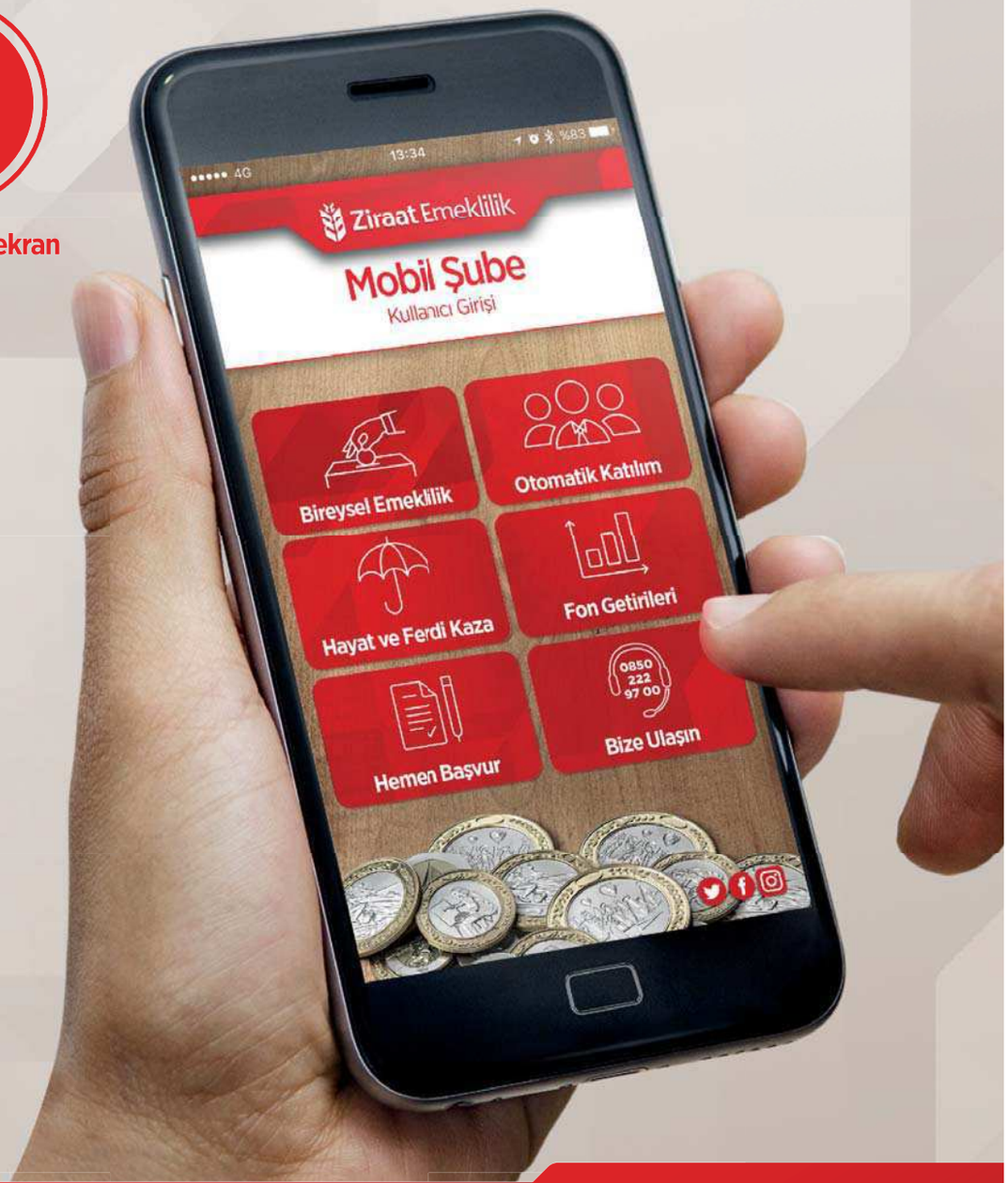
MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ

ZİRAAT EMEKLİLİK ORADA

Kullanıcı dostu ekran

Tek kullanımlık şifre ile hızlı ve güvenli erişim

Sözleşmeleri kolayca görüntüleme ve işlem yapma



App Store'dan İndirin

Google Play'den İndirin

Ziraat Emeklilik Mobil Şube ile birikimleriniz hakkında aradığınız her şey elinizin altında. Mobil Şube'yi kullanarak sözleşme ve poliçelerinizi kolayca takip edebilir, birikimleriniz ve devlet katkısıyla ilgili detaylara hızlı ve güvenli şekilde ulaşabilirsiniz.

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

0850 222 97 00
Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

/ziraatemeklilik

UZMAN GÖRÜŞÜ

TEVFİK ERASLAN | teraslan@yahoo.com

BÜYÜME HIZI PROGRAM HEDEFLERİNİ AŞACAK

Türkiye ekonomisi yılın üçüncü çeyreğinde yıldan yıla yüzde 11,1'lik büyüme ile dünya sıralamasında üst sıraya yerleşti. Kredi Garanti Fonu kapsamında kredi büyümesinde yakalanan hızlanma, bütçe kullanılarak devreye sokulan tedbir ve teşvikler, küresel büyümenin toparlanması yurt içinde iktisadi faaliyetin 2011'den beri görülmemiş bir momentuma ulaşmasını sağladı. Son çeyreğe dair veriler ise bir yavaşlama olduğunu göstermekle birlikte yine de yüksek büyüme oranlarının sürdüğünü düşündürmektedir. Bu sayede yılın tamamında büyümenin Orta Vadeli Program'da öngörüldüğü gibi yüzde 5.5 değil, çok daha yüksek bir seviyede, muhtemelen yüzde 7 civarında gerçekleşebileceği anlaşılmaktadır. 2016 yılında yaşanan darbe girişimi sonrasında iç talebi canlandırmak için tüm imkanların seferber edilmesi ile büyümeye beklenenden daha fazla doping verildiği söylenebilir. Büyüme hesaplarının yukarı yönlü şaşmasında, küresel talebin güçlü seyrettiği bir ortamda net dış talebin büyümeye yaptığı katkının beklenenden fazla olmasının da rolü oldu. Zira Türkiye'nin en büyük ihracat pazarlarından Avrupa'da, büyümede kaydedilen toparlanma projeksiyonların çok ötesine geçti. Ayrıca, geçen yılın üçüncü çeyreğinde Türkiye ekonomisinde yüzde 0.8'lik bir daralma olması ve 2016 yılının genelinde yüzde 3.2'lik potansiyel altı bir büyüme kaydedilmesi, yüksek büyüme için bu yıl elverişli bir zemin hazırladı.

Ekonominin potansiyeli büyük

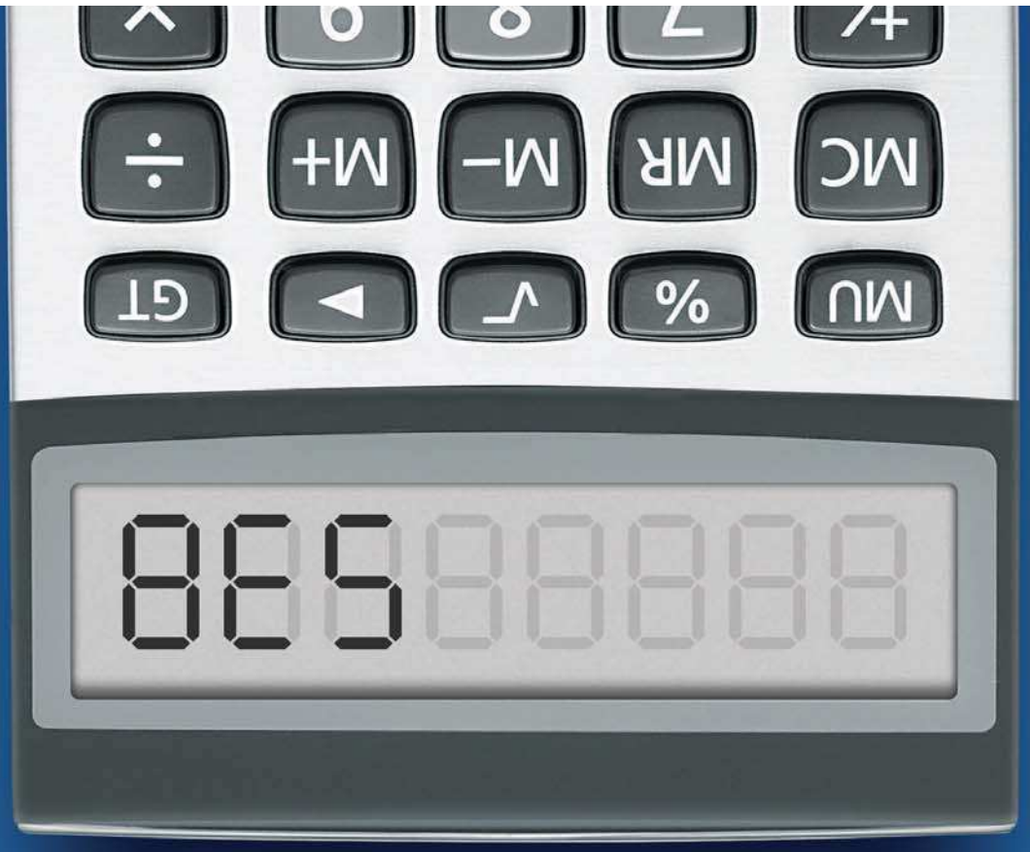
Bu yıl yüzde 7'lik bir büyüme gerçekleşirse, son iki yılın ortalama büyümesi yüzde 5.1 olacaktır ki bu da potansiyel büyümeye paraleldir ve bu yıl kaydedilen hızlanmanın bir kısmının geçen yılın telafisi olduğunu ortaya koymaktadır. Yine de, darbe girişimi yaşamış bir ülkenin teşviklere cevap vermesi dahi tek başına Türkiye ekonomisinin potansiyelini ortaya koymaktadır. Ayrıca, son dönemde sadece tüketimin değil, makine teçhizat gibi uzun vadeli büyüme potansiyeli açısından önemli olan bir harcama kaleminin de hızlanması büyüme görünümü açısından olumlu bir detay olmuştur. Diğer yandan, talep koşullarının güçlü seyri enflasyonda maliyet baskılarının etkilerinin daha fazla hissedilmesinde rol oynamıştır. Kasım ayında yüzde 13'e ulaşan TÜFE Enflasyonu'nun aralık ayından itibaren gerilemesi ve gelecek senenin ilk çeyreğinde en azından yüzde 10.5'e doğru gevşemesi mümkün görünmektedir. Gelecek seneye büyüme penceresinden bakıldığında, mali teşviklerin 2017 yılına kıyasla artmaması ve Kredi Garanti Fonu kapsamında verilen kredi havuzunun daha sınırlı bir büyüme kaydedecek olması büyümenin hız kaybedeceğini düşündürmektedir. Küresel büyümenin hızlanmaya devam etmesi ise ihracatın desteğinin süreceğini ve yavaşlamanın sınırlanacağını göstermektedir. Bu kapsamda, enflasyonun 2003'ten beri en yüksek seviyeye ulaşmasına rağmen Merkez Bankası'nın aralık ayında faiz artışını sınırlı tutması enflasyonun düşüş patikasına girecek olması ve talep koşullarında en güçlü dönemin geride bırakılması ile izah edilebilmektedir. Ancak, enflasyonda gelecek aylarda baz etkilerinden kaynaklı olarak beklenen düşüşe talep koşullarının ne derece destek vereceği 2018 yıl sonu enflasyonu açısından önemli olacaktır. Merkez Bankası enflasyonda baz etkilerinden kaynaklı düşüşlere tepki vermeyeceğini, temel eğilimde iyileşmeyi gözleyeceğini belirterek, ortalama fonlama maliyetinin bir süre daha yüzde 12.75 seviyesinde kalabileceği mesajını vermektedir. Fiyat istikrarına odaklanılması ve ülke risk priminin iyileştirilmesi büyümenin sürdürülebilirliği açısından olduğu kadar, yüksek reel büyümenin kurdaki yükselişe yenilmemesi açısından da önem arz etmektedir.

30/11/2017 İTİBARİ İLE	BÜYÜKLÜK	PAZAR PAYI %	YILBAŞINDAN BU YANA GETİRİ %
Emeklilik Fonları	75,196,526,242		
Kamu İç Borçlanma (TL)	13,771,806,906	18.31	4.8
Dengeli (Esnek & Karma)	7,816,301,305	10.39	14.4
Değişken	14,330,006,321	19.06	13.5
Katkı	9,371,330,392	12.46	6.5
Likit	7,374,584,946	9.81	10.6
Kamu Dış Borçlanma	7,316,876,455	9.73	20.6
Standart	6,706,142,388	8.92	6.1
Hisse	4,030,074,902	5.36	35.3
Altın	3,204,836,176	4.26	22.2
Endeks	508,542,665	0.68	22.1
Öst	442,562,582	0.59	10.6
Uluslararası Karma & Esnek	111,744,325	0.15	19.6
OKS	1,604,696,581		
Başlangıç Katılım	1,018,286,490	63.46	8.3
Başlangıç Klasik	586,410,091	36.54	10.2

Kaynak: Rasyonet

KASIM'DA DÖVİZ CİNSİ FONLAR ÖN PLANA ÇIKTI

Türk lirası ve Türk lirası cinsi faizlerdeki zayıflık kasım ayında da devam etti. Emeklilik Yatırım fonları içerisinde döviz cinsi değerlenen fonlar ön plana çıkarken, yurt içi faize duyarlı fonlarda değer kaybı görüldü. Yurt dışı piyasalardaki düşük oynaklık ve önümüzdeki döneme ait büyüme projeksiyonlarındaki artış, hisse senetlerini destekledi. Bu da yabancı hisse senedi bulunduran fonlarda pozitif getiriler oluşmasını sağladı. Yurt içinde büyümeyi destekleyici teşvikler de hisse senetlerini olumlu etkileyen bir unsur olarak görülmektedir. Yılbaşından bu yana en çok değeri artan grup yüzde 35,3'lük getirisi ile hisse senedi EYF'leridir. Onu sırasıyla Altın EYF'leri, Endeks EYF'leri ve Kamu Dış Borçlanma EYF'leri takip etmektedir.



Yeni Yılda Birikiminizi Hesaplı Yapın

Katılım Emeklilik'in size uygun
BES planlarından birine giriş yapın,
yarınlarınız için bugünden
biriktirmeye başlayın!

%25 DEVLET KATKISI

Katılım Emeklilik

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr
/katilimemeklilik */katilimemek*

Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için QR-Code'u okutun.

UZMAN GÖRÜŞÜ

MURAT GEYLANİ AKTAŞ | muratgaktas@finnet.gen.tr

2017'NİN MUZAFFERİ BORSA

2017 yılı ocak ayında dolar sert bir şekilde yükseliyor, borsa yerinde sayıyor, faizler ise ne aşağı ne yukarı bekleme havasını sürdürüyordu. Gözler dolar/TL ve dolar endeksi üzerindeydi. Trump seçilmiş; vaad ettikleriyle ABD ekonomisini canlandıracak, Meksika sınırına duvar örecek, dolarları ABD'ye toplayacaktı. Fakat geçtiğimiz bir yıl bize, global ekonomik beklentilerin gerçekleşmediğini, paranın akış yönünün daha hızlı değiştiğini gösterdi.

Risk iştahı güçlü

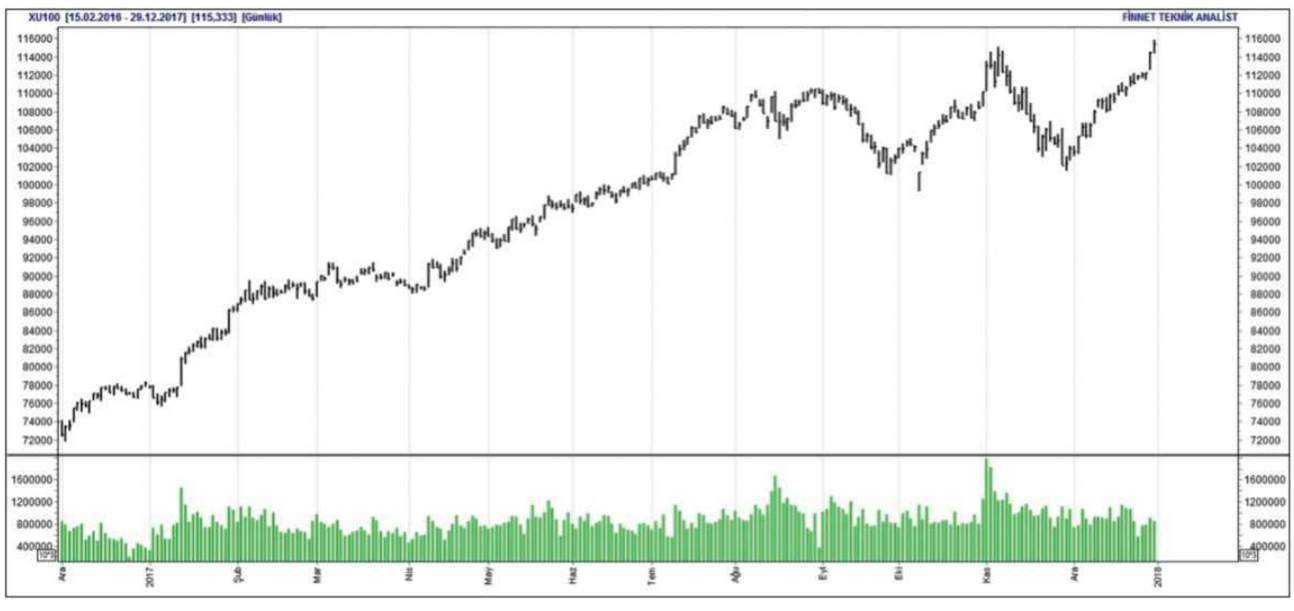
Beklenti, paranın ABD'ye dönmesi, hem reel olarak hem de portföy yatırımları olarak ekonomiye katkıda bulunmasıydı. 2017 sonunda para bir kez daha riskli bulunan yatırım araçlarında ve bir kez daha riskli bulunan gelişmekte olan ülkelerde. ABD Merkez Bankası (Fed) geçen yıl 3 faiz artışı öngörmüştü. Yıl içinde mart, haziran ve aralık aylarında artışa giderek toplamda faizleri 0.75 puan artırdı. Fed, 2018 için de 3 faiz artırımı öngörüyor. Fed'in faiz artışlarıyla özellikle gelişmekte olan piyasalarda ivme kazanan faizler, global dünyada dolaşmakta olan para için yüksek getiri olanağı sunmaya devam ediyor. Diğer taraftan hisse senedi piyasaları yükseliyor da yükseliyor. Bunun üstüne bir de 'bitcoin' gibi para mı emtia mı olduğu halen tartışılan, yeni teknolojilerle üretilmiş finansal ürünler piyasaları kasıp kavuruyor.

BİST 100'den yüzde 48 getiri

BİST 100 de bu gelişmelerden payını alıyor tabi ki. Geçen yıla 78.137 puandan başlayan BİST 100 endeksi yılı 115.333 puandan yılı kapattı. Yıllık bazda yüzde 48'e yakın getiri anlamına geliyor bu. Tabi ki BİST 100 Endeksi ortalama bir getiriyi ifade ediyor. Hisse bazında bakıldığında pek çok hissede çok ciddi hareketler var. BİST 100 Endeksi'nde yer alan Yataş yüzde 438 getiri ile lider olurken BİST 30 hisseleri içinde THY yüzde 213 getiri sağlayarak birinci oldu. Borsanın en yüksek getiri sağlayan hissesi ise yüzde 1030 ile Beyaz Filo hisse senedi oldu. Borsanın bu getirisi yatırım fonları tarafında da, emeklilik fonları tarafında da hisse fonların getirisinin yükselmesini sağladı.

BİST 100'ün bu güçlü getirisi rakip tanımıyor. Dolar/TL'de yıllık getiri yüzde 8'lerde kalırken faizler reel olarak yatırımcısına kazanç sağlayamadı. Faizler yüzde 11'ler seviyesinden başladığı yılı yüzde 13'ler seviyesinde bitirdi. Aynı dönemde enflasyon ise yüzde 11.92 oldu. Yıl içindeki ortalama enflasyon yüzde 11.14 seviyesinde gerçekleşti. Türk halkının geleneksel yatırım aracı olan altına bakıldığında ise 131.620 seviyesinden yıla başlayan gram altın 156.900'den yılı kapadı. Yıllık bazda yüzde 19'un üstünde getiri sağlayan gram altının yükselişinde hem altın fiyatlarının uluslararası piyasalarda artış eğilimine girmesi, hem de dolar/TL paritesinde eylül ayından sonra başlayan yukarı yönlü hareket etkili oldu.

BİST 100 ENDEKSİ'NDE YÜKSELİŞ SÜRÜYOR



www.fonbul.com BES FON REYTİNG SONUÇLARI 31/ 12/ 2017

BORÇLANMA ARAÇLARI TR

AvivaSA Em. ve Hay. Borçl. Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Emek. Uzun Vadeli Borç.Araç.EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Temk. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Kamu Borç. Araç. EYF	★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç.EYF	★
NN Hay. Em. Kamu Borç.Araç. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Brç.Ar. EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Std. EYF	★
Vakıf Emeklilik ve Hayat Stand. EYF	★★
Groupama Em. Borç. Ar. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Kamu Brç. Ar. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Uz. Vadeli Borçlanma Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Emek. Uzun Vadeli Borç.Araç. Grup EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Temk. Değ. Gr. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Muh. Değ. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Borçlanma Araçları Grup EYF	★★★
Anadolu Hayat Emek. HSBC Portf. Borç.Ara. EYF	★
Garanti Em. Hay. Kamu Borç. Ara. Grup EYF	★★★
NN Hay. Em. Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Uzun Vadeli Kamu Borç. Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Stand.EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç. Grup EYF	★★★
Vakıf Emeklilik ve Hayat Bir. K.D.B.A Gr. EYF	★★★
Groupama Emek. Brç.Araçl. Gr. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Kam.Br.Ar. Grup EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Brç.Ar.Grp. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Kamu Borç. Araç. EYF	★★
Metlife Em. ve Hay. Kamu Borç. Araç. Stnd. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Kamu Bor.Araç. Gr. EYF	★★★
Vakıf Emeklilik ve Hay. Kat. Stand. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Standart EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Kamu Borçl.Ar. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Özel Sek.Borç.Araç. EYF	★★★★★
Cigna Finans Emeklilik ve Hay. Kamu Brç.Ar. Gr. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em.Kamu Borç.Ar. Standart EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. İki. K.B.A. Gr. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Kamu Borç. Araç. Std.EYF	★
MetLife Em. ve Hay. Kat. Standart EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Öz. Sek. Borç. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Katl. Katkı EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Katkı EYF	★★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Katkı EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Katkı EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Katkı EYF	★★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Groupama Em. Katkı EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Katkı EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Katkı EYF	★★★★
NN Hay. Em. Katkı EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Standart EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Standart EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Standart EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Standart EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Standart EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Standart EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Standard EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Stand. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Katılım Standart EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. Kat. Katkı EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. A.Ş. Denge. Kat. Değ. EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Std EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Katkı EYF	★★★

BORÇLANMA ARAÇLARI YB

Anadolu Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. İki.Kam.Dı.Bor.Ar. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Kamu Dış Brç.Araç. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. İkinci Kamu Dış Brç.A. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Bir. Kamu Dış Brç.Ar.EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Bir.Kam.Dış.Brç.Ar.EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★
Groupama Em. Kamu Dış Brç.Ar. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir.Kam.Dış.Borç.Arç. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. İki. Kam. Dış. Bor. Arç. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Dış Borç.Araç. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Karma Grup EYF	★
Anadolu Hayat Em. Brç.Ar. Grup EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Kamu Dış Borç. Ar. Grup EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Uz. Vad. Kamu Dış Borç.Ar. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. 2.K.D.B.Ar. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Kamu Dış Borç.Araç. Gr. EYF	★★
Groupama Em. Kamu Dış Borç.Ar. Gr. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Kamu Dış.Borç. Araç. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Kam.Dış.Bor. Ar. EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. Kamu Dış Borç.Araç. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★
Axa Hayat ve Em. Kamu Dış Borç. Araç.EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Kamu Dış Borçl. Araç. EYF	★★★

EMTIA

Anadolu Hayat Em. Altın Katılım EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Altın EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Altın EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Altın EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Altın EYF	★★★
Groupama Em. Altın EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Altın EYF	★★★★
Vakıf Emek. ve Hay. Altın Kat. EYF	★★
Axa Hayat ve Em. Altın Kat. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Altın Kat. EYF	★★★

ESNEK

AvivaSA Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Birinci Değ. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Büyü. Ama. İki. Es. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Deng. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Dengeli Değişken EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Karma EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★★
NN Hayat ve Emek. Değişken EYF	★★
NN Hay. Em. Karma EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Deng. Değ. EYF	★★★
Vakıf Emeklilik ve Hayat Bir. Değ. EYF	★
Aegon Emeklilik ve Hay. Karma EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★★
Groupama Em. Deng. Değ. EYF	★★★★
Bnp Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Karma EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Agr. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Deng. Değ. Grup EYF	★★★★
NN Hay. Em. Dengeli Değişken EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Temkinli Değ. EYF	★
Garanti Em. Hay. Dengeli Değişken Gr. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★
Groupama Em. Den. Değ. Gr. EYF	★★★★
NN Hay. Em. Dinamik Değişken EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Kat. Din. Değ. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Deng. Değ. EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Deng. Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Kat. Din. Değ. Grup EYF	★
Anadolu Hayat Em. Kat. Std. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Std.EYF	★★
Garanti Em. Hay. Din. Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Karma Grup EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Kat. Dengeli Değ. EYF	★
Ziraat Hayat ve Em. Değ.EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Atak Değ. Grup EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. Grup EYF	★
Anadolu Hayat Em. Agr. Değ. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. Gr. EYF	★★★
Axa Hayat ve Emek. Değ. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Vakıf Em. ve Hay.Katılım Değişken Gr. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Dengeli Değişken EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Büyüme Katılım Değ. EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Kat. Değ. Gr. EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Muh. Kat. Değ. EYF	★★
Halk Hayat ve Em. Dinamik Değişken EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. İkinci Değişken EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Değ. Grup EYF	★★★★★
Groupama Em. Standard EYF	★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Din. Değ. EYF	★★
Axa Hayat ve Emek. Kat. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Değ. Grup EYF	★★
Allianz Yaşam ve Emek. Unil. Deng. Değ. Gr. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Din. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Emek. 2035 Hedef Fon Sepeti EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Deng. Değ. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Değişken EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Agr. Kat. Değ. (Döviz) EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 3 Degişken Grup EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 2 Değişken Grup EYF	★★★
Vakif Em. ve Hay. Pera 1 Grup Değişken EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Tacirler Por. Değ. EYF	★★★

HİSSE

AvivaSA Em. ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Hisse Sen. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Hisse Senedi EYF	★★★
Allianz Hayat ve Em.A.Ş. His. Sen. EYF	★★★★
NN Hay. Em. Hisse Senedi EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Hisse Sen. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Karma EYF	★★★
Vakıf Emek. ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★
Groupama Em. Hisse Sen. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Hisse Sen. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Hisse Sen. Gr. EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Hisse Sen. Grup EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. İki. His.Sen. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. İş Bankası İştirak Endeksi EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Tem. Ödeyen Şir. Hisse Sen. EYF	★★★
Groupama Em. Hisse Sen. Gr. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Hisse Sen. EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. B.R.I.C. Ülkeler Yab. Değ. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Sürdürülebilirlik Hisse Senedi EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Hisse Sen.EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Hisse Senedi Grup EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Hisse Sen. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Koç İştirak Endeksi EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. BIST Temettü Endeksi EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Kat. His. Sen. EYF	★
Halk Hayat ve Em. Hisse Senedi EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Bric Ülkeleri Yab. Değ. EYF	★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Hisse Sen. EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Hisse Senedi EYF	★

PARA PİYASASI

Avivasa Em. Ve Hay. Birinci Para Piy. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Emanet Para Piy. EYF	★
NN Hay. Em. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Para Piy. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Para Piy. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Emanet Para Piy. EYF	★
Groupama Emek. Para Piyasası EYF	★★★★
Avivasa Em. Ve Hay. İkinci Para Piyasası EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Emanet Para Piy. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası Gr. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Para Piyasası EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Emanet Para Piyasası EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★

Tüketicinin sadakati asıl dijital dünyada önemli!

AVIVASA EMEKLİLİK VE HAYAT, **10'UNCU YILINI GALA GECESİYLE KUTLADI.** GECEDE MÜŞTERİ İLİŞKİLERİNİN ÖNEMİNE DİKKAT ÇEKEN **AVIVASA CEO'SU FIRAT KURUCA,** "DİJİTALLEŞME, GELECEĞİ ŞEKİLLENDİRECEK ALANLARDAN OLSA BİLE, BELKİ DE GÜVEN VE SADAKATE EN ÇOK DİJİTAL DÜNYADA İHTİYACIMIZ VAR" DEDİ.

Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) önde gelen şirketlerinden AvivaSA Emeklilik ve Hayat, 10 yaşında. 2007 yılında, Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. ile İngiliz sigorta devi Aviva plc.'nin eşit ortaklık ilkesiyle (Ak Emeklilik ve Aviva Emeklilik ve Hayat'ın birleşmesiyle) kurulan AvivaSA, 10'uncu yılını 15 Aralık'ta düzenlediği bir gala gecesiyle kutladı. Mesut Yar'ın talkshow'u ve Fatih Erkoç'un canlı performansıyla gerçekleşen, Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer ve AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca ev sahipliğindeki geceye, Sabancı Holding CEO'su Mehmet Göçmen, iş dünyasının, sigorta ve finans sektörünün önemli isimleri katıldı. Gecede müşteri ilişkilerinin önemine dikkat çeken AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, "Dijitalleşme, geleceği şekillendirecek alanlardan olsa bile, belki de güven ve sadakate en çok dijital dünyada ihtiyacımız var" dedi.

Müşteri sayısı 3 kat arttı

Mesut Yar'ın ilk talkshow konuğu, Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer'di. Gecede bir konuşma yapan Dinçer, sigorta sektörünün Sabancı Holding için her zaman öncelikli sektörlerden birisi olduğunu vurguladı. Global ortakları Aviva'nın da, Türkiye ve Türk pazarını 'yıldız pazar' olarak nitelendirdiğini vurgulayan Dinçer, şunları söyledi: "Bireysel emeklilik sektöründe 2015 yılında elde ettiğimiz sektör liderliğini sürdürüyoruz. 10 yıl içinde, müşteri sayımızda 3 kat ve fon büyüklüğünde 13 kat artış gösterdik. Bu başarının altında 3 temel neden yatıyor. İlki, AvivaSA'nın özverili ve deneyimli çalışan ve yönetici kadrosu. İkincisi, köklü Sabancı Holding geleneği ve gücü. Ve son olarak, 300 yıllık Aviva tecrübesi."

Müşteri odaklılık önemli

Mesut Yar'ın bir diğer talk show konuğu ise, AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca'ydı. Müşteri odaklılık kavramının, artık şirketlerin büyümesi ve hatta hayatta kalması için olmazsa olmaz hale geldiğini ifade eden Kuruca, şunları söyledi: "Günümüzü artık, 'insan odaklı' bir dönem olarak bile tanımlayabiliriz. Yeni teknolojileri hızlıca adapte edip, müşterilerinin ve çalışanlarının hayatında fark yaratan şirketler öne çıkıyor artık. Sektörümüz yapısı gereği, bazı durumlarda 50-60 yıla uzanan müşteri ilişkilerinin kurulduğu; gelecek ve bugün güvencesi gibi hayati ihtiyaçlarla insan yaşamına dokunan ve insanla iç içe bir sektör."

10 YILDA AVIVASA

- Müşteri sayısında 3 kat artış gerçekleştirdi. Fon büyüklüğünü tam 13 katına çıkarttı.
- Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) 22 Aralık 2017 tarihli verilerine göre. 13.1 milyar TL fon büyüklüğü, yüzde 19,5 pazar payına sahip.
- Yaklaşık 900 bin BES katılımcı sayısı ve toplamda 2 milyonu aşkın müşteriye ulaştı.
- Otomatik Katılımda ise 22 Aralık itibarıyla 164.3 milyon TL fon büyüklüğü ve 329 bin 515 katılımcı sayısına ulaştı.

Türkiye Sigorta Birliği
ALACAK SİGORTASI YAPTIRIN, ŞİRKETİNİZİ RİSKE ATMAYIN.
Alacak sigortası ile sigortalılar tahsilat kaygısına girmeden yeni pazarlara girme imkanı buluyor, bu da gerek firmanın gerekse ülkenin ticaret hacminin büyümesine katkı sağlıyor.

‘İptal sigortanı’ yaptır zamanını ve tatilini güvenceye al!

RÜVEYDA BAYRAM
ruveyda@sigortamedia.com

‘ERKEN REZERVASYON SİGORTASI VE İPTAL SİGORTASI’ YAPTIRAN BİREYLER, OLASI BİR RİSKE KARŞI **PLANLARINI ERTELEME YA DA İPTAL ETME DURUMUNDA HEM ZAMANLARINI HEM DE TATİL PLANLARINI** GÜVENCE ALTINA ALIYOR.

Sömestir tatilinin yaklaşmasıyla birlikte, çoğumuz aileleriyle birlikte şimdiden tatil planları yapmaya başladı. Belki de farklı ülke ve şehirlerdeki tatil beldelerindeki tesislerde çoktan yer ayrıldı bile. Arzu edilen tesiste, planlarımıza ve bütçemize de uygun fiyatlara tatil yapabilmek için çok sıkı bir ön araştırma yapmamız gerekiyor. Son dakikaya bıraktığımız programlar ne yazık ki yer bulamama ya da fiyatların yüksek olmasından kaynaklı iptal olabiliyor. ‘‘Ancak planlarımızın iptal olması durumunda ve ya herhangi bir erteleme söz konusu olduğunda ne kadar önlem alıyoruz’’, Bunun dışında pek çok bireyin hissettiği o ‘ya param yanarsa’ kaygısı da bireylerin erken plan yapmalarına engel olabiliyor. İşte, çoğumuzun başına gelen bu durumlarda imdada yine ‘sigorta’ yetişiyor. Hayat dışı sektördeki büyük şirketlerde dahil bir çok şirketin piyasaya sunduğu, ‘Erken rezervasyon sigortası ve iptal sigortası’ yaptıran bireyler, olası bir riske karşı planlarını erteleme ya da iptal etme durumunda da hem zamanlarını hem de tatil planlarını güvence altına alıyor.

ERKEN REZERVASYON VE İPTAL SİGORTASI NE GİBİ AVANTAJLAR SAĞLIYOR?

- Yalnızca programın bedelini güvenceye alıyor. Bireylere sigorta bedeli için herhangi bir geri ödeme gerçekleşmiyor.
- Otel rezervasyonu ile beraber ‘online’ olarak satın alınıyor ve bedeli, toplam konaklama bedeline ekleniyor.
- Sigortaya cüzi miktarda prim ödeyerek sahip olunuyor. Konaklama bedeli üzerinden fiyatlama uygulanan bu sigortaya, genellikle tatil bedelinin yüzde 1’i kadar ücret ödeniyor.
- Bireylerin sigortası edinmesi durumunda tatilleri otele giriş tarihine 72 saat (3 gün) kalana kadar güvence altına alınıyor.

Erken rezervasyonla hayat kolay

Sigortanın sunduğu nimetler dikkate alındığında, bireylerin ‘erken rezervasyon sigortası ve iptal sigortası’ yaptırmaları büyük önem taşıyor. Sigorta sayesinde bireyler, hem kendilerini hem de planlarını risklere karşı güvence altına alabiliyor. Ayrıca, erken rezervasyon yaptırma imkânına sahip oluyor. Erken rezervasyonla istenilen tatil, istenilen zamanda ve yerde, en uygun fiyatla alınabiliyor. Erken rezervasyon döneminde kazanılan tek avantaj erken ödeme indirimleri ve dolayısıyla fiyat avantajları olmuyor. Bununla birlikte, erken rezervasyon yapan tatilciler ise yer bulma ve istediği özelliklerde tesis ve odayı ayırtma sorununu ortadan kaldırmış oluyor. Bireylerin erken rezervasyon ve iptal sigortası edinmesi durumunda tatilleri otele giriş tarihine 72 saat (3 gün) kalana kadar güvence altına alınıyor. Herhangi bir sebeple programın iptal edilmesi durumunda, bireyler ödenen ücretin tamamını geri alabilme hakkına sahip oluyor.

Mobil Kaza Tutanağı

FOTOĞRAF **ÇEKİN**

KAZAYI **ANLATIN** (VİDEO/SESLİ/YAZILI)

KAZAYI **CANLANDIRIN**

İMZALAYIN **GÖNDERİN**

Sadece **5 dakikada** kolayca tutanak doldurun; sigorta şirketinize anında bildirim sayesinde, işlemleriniz, **14 günde** değil **2 günde** sonuçlansın!

UYGULAMAYI İNDİRMEK İÇİN KODU OKUTUN

Sigorta **Bilgi ve Gözetim** Merkezi

sbm.org.tr

GENERALİ SİGORTA CEO'SU MAURIZIO PESCARINI, ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE GENERALİ MÜŞTERİLERİNİN HAYATLARINI KOLAYLAŞTIRACAK VE DAHA HASAR GERÇEKLEŞMEDEN HASARI ÖNLEME YETENEĞİNE SAHİP **'TELEMATİK' VE 'EV OTOMASYONU' ÜRÜNLERİNİ TÜRKİYE'YE GETİRMEK İÇİN** ÇALIŞMALAR YAPTIKLARINI SÖYLÜYOR.

GENERALİ, HASARI GERÇEKLEŞMEDEN ÖNLEYEN ÜRÜNLERİ GETİRECEK!

ALP SÜER AHMET KORKMAZ

Türkiye'de hayat dışı (elementer) sigorta sektöründe 40'ın üzerinde şirket faaliyet gösteriyor. Bu şirketlerin önemli bir kısmı da yabancı sermayeli şirketler. Ancak, bunlar arasında birkaç şirket var ki sektörde uzun yıllar faaliyet gösteren çok köklü şirketler. Bunların başında da Generali geliyor. Şirketin hayat dışı sektörde pazar payı belki yüzde 0.5 düzeyinde. Ancak, Generali'nin İtalya başta olmak üzere yurtdışında dünya devi olduğu da bilinen bir gerçek. Generali Sigorta da geçen aylarda kan değişimi yaşandı. Şirkette uzun yıllar genel müdürlük görevinde bulunan Mine Ayhan, şirketin Yönetim Kurulu üyeliğine atanırken, CEO görevine Maurizio Pescarini atandı. Geçtiğimiz ay bir araya geldiğimiz Pescarini, önümüzdeki dönemde Generali müşterilerinin hayatlarını kolaylaştıracak ve daha hasar gerçekleşmeden hasarı önleme yeteneğine sahip telematik ve ev otomasyonu ürünlerini Türkiye'ye getirmek için çalışmalar

HAVUZ SİSTEMİ TRAFİKTE SORUNU SADECE SİGORTALILAR AÇISINDAN ÇÖZDÜ

Trafik sigortasında yüksek risk grubundaki sigortalılar için oluşturulan 'havuz sistemi' hakkında da görüşünü aldığımız Generali Sigorta CEO'su Maurizio Pescarini, sistemin trafik sigortası sorununu yalnızca sigortalılar açısında çözeceği, buna karşın sigorta şirketleri açısından ise kayba neden olacağı düşüncesinde. Bu mekanizmanın, büyük şirketler için kayıpları azalttığını, ancak küçükler için artırdığını vurgulayan Pescarini, "Kısa vadede, riskli müşterileri sigortalamayı kolaylaştırıp bu türdeki sigortasız araç sayısını azaltabilir. Ancak, uzun vadede sürdürülebilir olduğunu düşünmüyorum" diyor. Pescarini, havuz uygulaması sonucu, Generali'nin yıllık bazda operasyonel zararının 3-4 milyar TL olduğunu kaydediyor.

yaptıklarını söylüyor. Pescarini'nin verdiği bilgilere göre, Generali Grup inovasyon alanında çeşitli satın alma ve ortaklıklar yapıyor. ABD'de Progressive firmasıyla yaptığı ortaklık sayesinde sunduğu bir telematik ürünü var. MyDrive Solutions isimli veri analizi hizmeti veren İngiliz şirketini satın alan Grup, şirketin sunduğu telematik bazlı hizmet ile araçlara takılan cihazlar sayesinde kişilerin profilini analiz ederek ne kadar iyi ya da riskli sürücüler olduğunun tespitini yaparak sigorta ürün ve hizmetlerini bu doğrultuda sunuyor. Bu ürün hasarın gerçekleşmeden önlenmesini sağlayacak önemli bir sistem içeriyor.

Dijitale büyük yatırım yaptık

Pescarini, ''Tüketici, neden Generali'yi tercih etmeli?'' sorumuzu ise şu şekilde yanıtlıyor: ''Generali çok köklü bir şirket. Yükümlülüklerini yerine getiriyor. Yeni projeler üzerinde çalışıyor. Tüketici ihtiyaçlarına uygun kişiselleştirilmiş, esnek ve modüler ürünler geliştiriyoruz ve yakın zamanda bunları hizmete sunacağız. Marka bilinirliği açısından lider sigorta şirketleri ile ilk sıralardayız'' şeklinde yanıtlıyor. Generali Sigorta olarak, dijitale büyük yatırım yaptıklarını belirten Pescarini, ''Generali Sigorta'ya geldiğimden beri, işletme aktivitelerinden sistem uygulamasına ve yazılım kaynak üretimine zaman ve kaynak ayırıyoruz.'' Türkiye'de dağıtım kanalı olarak acentelere büyük önem veren Generali Sigorta'da acentelerin, toplam üretim içindeki payı yüzde 66 düzeyinde. Ülkemizdeki 'çoklu acente' yapısını değiştirmek için artık çok geç olduğunu vurgulayan Pescarini, şu görüşleri dile getiriyor: ''Türkiye pazarında da acentelerin güçlenerek gitgide daha profesyonel merkezi acenteler haline geleceğini ve bireysel daha küçük sigorta acente ağını destekleyebileceğini düşünüyorum. Acentelerin aynı zamanda, araç sigortaları odağından uzaklaşarak, KOBİ segmentindeki ürünlere ya da yüksek gelirli bireyler için geliştirilecek standart dışı ürünler üzerine uzmanlaşabileceğini düşünüyorum.'' Pescarini'ye ''Dijital kanallar ve çağrı merkezi vasıtasıyla satışa acentelerin tepkisi olmuştu. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?'' sorusunu yönelttim. Pescarini'de Türkiye'de acentelere yaptığı ziyaretlerde acentelerin dijital kanallarla ilgili endişeleri konusunda bazı sorular aldığını, ancak bunların sayısının oldukça az olduğunu kaydediyor. Her iki kanalın da birbirine etki yaptığı görüşünün 'şehir efsanesi' olduğunu vurgulayan Pescarini, ''Dijital kanal ve acenteler arasındaki müşteri hedefleme çakışması hemen hemen sıfır. Somut satış sonuçları anlamında, iki kanal birbirine herhangi bir etki yapmıyor. Ayrıca, acentelerin, dijital kanalının lansmanı sırasında Generali tarafından yapılan pazarlama yatırımından da büyük oranda faydalanıyor'' diye konuşuyor.

Önce regülasyon sonra serbest tarife

Pescarini, Türkiye'de sektörle ilgili regülasyonlar ve trafik sigortasında serbest tarife (pek çok sigortacının gönlünden geçen) konusunda farklı düşüncelere sahip. Regülasyonların sektör için çok önemli olduğunu vurgulayan Pescarini, ''Türkiye'de trafik sigortasında serbest tarifeye ancak piyasanın iyi regüle edilmesinden sonra geçilmesi gerektiğini düşünüyorum. Sektörde, doğru rekabet şartlarının oluşması çok önemli'' diyor.

GENERALİ TÜRKİYE'DE SAĞLIK VE HAYAT'A GİRECEK

Generali Sigorta CEO'su Maurizio Pescarini'nin verdiği bilgilere göre, Generali Grup son sektörel planda Türkiye'yi uluslararası anlamda temel büyüme pazarlardan biri olarak belirledi ve 'disiplinli büyüme' ile ilerlemeye karar verildi. Pescarini'ni Generali Sigorta için Türkiye'de ekibi ile birlikte tasarladığı 'Sektörel Plan' ise iki adımdan oluşuyor. Birinci adım, organik, sürdürülebilir ve kârlı büyümeye odaklanmak. Bu adım, şirketin mevcut iş modelini iyi bir işletme performansına sahip olacak şekilde iyileştirmeyi amaçlıyor. İkinci adım ise hedeflenen varlık ve önemli piyasa pozisyonuna ulaşmak için birbirini takip eden adımlardan oluşacak. Pescarini, bu adımlar arasında Generali'nin sözgelimi sağlık ve hayat gibi şu anda aktif olmadığı iş kollarına girmek, bankasürans anlaşmaları ve ortaklıklarla dağıtım kanallarını genişletmenin yer aldığını söylüyor. Pescarini, Türkiye'de 2020 yılı sonuna kadar 1 milyar TL prime ulaşmayı hedeflediklerini kaydediyor.

SİBER SALDIRI KAPINIZI ÇALMADAN SİGORTA İLE ÖNLEM ALIN!

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

DÜNYA'DA OLDUĞU GİBİ TÜRKİYE'DE DE SİBER RİSKLER KONUSUNDA FARKINDALIK ARTIYOR. **TÜRKİYE'DE KURUMLARIN SİBER SİGORTAYA TALEBİNİN ARTTIĞINI BELİRTEN SEKTÖR TEMSİLCİLERİNE GÖRE BİREYLERİN DE SİGORTA BİLİNCİNİN ARTMASI ŞART.**

UZMANLAR BİREYLERE SİBER RİSKLERLE İLGİLİ NE ÖNERİYOR?

- Tanımadığınız adreslerden gelen e-mail'leri hiçbir suretle açmayın ve linklere tıklamayın.
- Kişisel bilgiler, kullanıcı adı ve şifre gibi bilgilerin paylaşılacağı sitelere, doğrudan internet tarayıcısına web adreslerini yazarak girin, e-mail linklerinden girmeyin.
- İnternet alışverişlerinde mutlaka 'sanal kredi kartı' kullanın.
- Şifrelerde çocukların adı, tutulan takım, doğum tarihi gibi kolay bulunabilecek bilgiler kullanmamaya çalışın.

ŞİRKETLER SİBER RİSKLERDEN NASIL KORUNABİLİR?

▼ Şirketler siber saldırılardan korunmak için öncelikle kurum içinde siber tehdit ve güvenlik konusunda farkındalık yaratılmalı.

▼ Etkili risk yönetimi, yönetici katından başlayarak danışmaya kadar uzanıyor. Tüm çalışanlar verilerin gizliliği ve korunmasında üzerlerine sorumluluk düştüğünün bilincinde olmalı.

▼ Aynı zamanda, kurumların etkili bir 'siber risk yönetim stratejisi' olmalı.

▼ Strateji, şirketin ne gibi siber tehditlerle karşı karşıya olduğunu, oluşabilecek zararı, saldırıların önüne geçmek için alınacak önlemleri, saldırı durumunda atılacak adımları ve kime hangi görevlerin düştüğünü ayrıntılı olarak içermeli.

İlk olarak 2000'li yılların başında ABD'de ortaya çıkan siber sigorta pazarı, artan gereksinimlerle birlikte hızla büyüyor. Teknolojinin ve dijitalleşmenin olumsuz sonuçlarından biri olan 'siber riskler' kimi zaman hem bireyler hem de şirketler için oldukça büyük kayıplara yol açabiliyor. Türkiye'de kurumların siber sigortaya talebinin arttığını belirten sektör temsilcilerine göre bireylerin de sigorta bilincinin artması şart.

Her sektörde, en büyüğünden en küçüğüne şirketler, hizmet ve ürünlerini sunmak için teknolojiden yararlanıyor. Bu da, hem korumak zorunda oldukları cihazların hem de iş birliği yapmak zorunda kaldıkları üçüncü partilerin ve verilere erişimi olan kişilerin sayısının artması anlamına geliyor. Bu bağlamda, günümüzde, veri güvenliği ihlallerinden elektronik hırsızlığa, servis kesintisi saldırılarından telif hakları ihlallerine, şirketlerin hassas verileri pek çok tehditle karşı karşıya bulunuyor.

Türkiye büyük tehdit altında

Türkiye'de de durum pek iç açıcı değil. Ülkemizin, Avrupa'da en fazla siber saldırının yaşandığı yer olduğunu belirten Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday, küresel olarak da ABD ve Brezilya'dan sonra üçüncü olduğumuzu söylüyor. Günümüzde akıllı cihazların, kredi kartı bilgilerimizden, internetten yaptığımız alışverişe kadar bütün verileri depoladığı için büyük risk altında olduğumuzu ifade eden Buğday, ''Sunduğumuz siber sigorta hem hasar öncesi hem hasar sonrasını kapsıyor.

EMRE BUĞDAY

Chubb Türkiye Ülke Başkanı

SİGORTA BİREYLER İÇİN DE ÖNEMLİ

Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday, şirket olarak küresel siber sektöründeki en geniş ürün ve hizmet yelpazelerinden birini sunduklarını söylüyor. Chubb'ın siber sigorta alanındaki küresel uzmanlığını Türkiye'ye getirdiklerini belirten Buğday, "Her sektörden, büyüğünden küçüğüne tüm kurumlara siber sigorta hizmeti veriyoruz" diyor. Siber sigortaların bireyler için önemine de vurgu yapan Buğday sözlerini şöyle sürdürüyor: "Siber sigorta çözümleri siber saldırıların vereceği zararı en aza indirgiyor. Siber saldırılar, büyük ölçüde kurumları tehdit ettiğinden bireyler için siber risk sigortası kurumsal siber sigortaya göre biraz daha geri planda kalmış. Halbuki, bireyler için en büyük risklerden biri kişisel verilen çalınması. Şirketler haricinde, kişilerde belli bir bilinç seviyesinde olmalı. Ne yazık ki, bu durum sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada da böyle."

YILMAZ YILDIZ

Zurich Sigorta CEO'su

SİBER SİGORTAYA TALEP ARTACAK

İki yıl önce 'Kimliğim Güvende' isminde, bireysel segment müşterilerine yönelik kişisel bilgi hırsızlığı ve siber saldırılar üzerine sigorta ürününü piyasaya sunan, Zurich Sigorta yakın dönemde bu ürünün küçük işletmelere uygun versiyonunu da müşterilerinin hizmetine sundu. Ürünle ilgili yoğun talep aldıklarını söyleyen Zurich Sigorta CEO'su Yılmaz Yıldız, bu yıl içerisinde büyük ticari şirketlere de siber sigortalar konusunda farklı ürün ve hizmetlerle destek vermeye başlayacaklarını kaydediyor. Şirket olarak, dünya genelinde regülasyonların da siber risklere giderek önem vermesiyle siber risk sigortalarına talebin giderek artacağını öngördüklerini belirten Yıldız, bireylerin 'Kimliğim Güvende' ürünü ile kişisel bilgilerinin çalınmasını önlemek olduğunu vurguluyor. Bu doğrultuda da 'Kimliğim Güvende' sigortası kapsamında sigortalılara 'Web Radar Hizmeti' ve 'Ücretsiz Antivirüs Yazılımı' gibi ek hizmetler sağladıklarını da söylüyor.

Ayrıca sürekli değişen siber ortamla birlikte değişen riskler konusunda müşterileri bilgilendiriyor ve hazırlıklı olmalarını sağlıyoruz. Sunduğumuz ürünün teminatları geniş. Aynı zamanda, kurumsal müşterilerin ihtiyaçlarına ve kurumun risklerine özel çözümler getiriyoruz. Her bir riski kendi içinde değerlendirip ona özel ürün de tasarlıyoruz'' diyor.

Siber sigorta sanat boyutunda

Zurich Sigorta CEO'su Yılmaz Yıldız ise olaya farklı bir açıdan yaklaşıp, siber sigortaya talep arttıkça, sektörün bu tazminat yükünü kaldırabileceğinden emin olamadığını söylüyor. Zaman geçtikçe siber risk sigortalarına talebin artacağını ifade eden Yıldız, şu görüşleri dile getiriyor: ''Sigorta sektörü açısından bu, önemli bir büyümeye işaret ediyor. Fakat şirketler için bu alanda önemli kayıplar yaşatabilecek bir riskin de alınması anlamına geliyor.

Siber risklerde diğer birçok risk türünden farklı olarak hem risk gerçekleştiğinde oluşacak olan zararı sınırlamak çok zor, hem de oluştuklarında tespit etmek ve değerlendirmek kolay değil. Diğer bir gerçek, şu an için siber risk sigortalarını fiyatlayacak aktüeryal veriler henüz toplanma aşamasında. Bu nedenle siber risk sigortacılığı'nın Türkiye'de henüz pozitif bilimden çok biraz daha sanat boyutunda olduğunu söylemek mümkün'' diyor. Siber dolandırıcılık işinin bireyler boyutuna da değinen Yıldız, olayların yüzde 95'inin kullanıcı hatalarından kaynaklandığını belirtiyor. Bireylerin doğal olarak büyük şirketlerin sahip olduğu, bilgi teknolojileri ve güvenlik altyapılarına sahip olmadığı için kendi önlemlerini alması gerektiğini vurguluyor.

Zarar gerçekleşmeden önce de sigortalıyı koruyoruz

Türkiye'de hayat dışı sektörün en büyük şirketlerinden Anadolu Sigorta ise siber riskler için geliştirdiği 'Bireysel Siber Güvenlik Poliçesi' ile geçen Kasım'dan beri hizmet veriyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, söz konusu ürünün, diğer klasik sigortacılık ürünlerinden farkını şu şekilde açıklıyor: ''Sigortalılarımızla sadece zarar gerçekleştikten sonra irtibat kurmuyor, aynı zamanda zararın ve kaybın gerçekleşmesini engellemeye yönelik siber taramaları ve periyodik otomatik raporlama hizmetlerini de veriyoruz.

Bireysel Siber Güvenlik Sigortası poliçemiz, kişisel bilgi hırsızlığı ve siber saldırılara karşı sigortalılarımızın kendini korumasına yardımcı olan derin internet taramaları ile birlikte, siber risklerden kaynaklanabilecek mağduriyetin giderilmesi ile ilgili uzman danışmanlığı ve hukuki koruma teminatını da kapsıyor.'' Bireysel Siber Güvenlik Poliçesi için yeni yılla birlikte atağa geçeceklerini söyleyen Sönmez, satış kanallarına ve şirket çalışanlarına ürünle ilgili bilgilendirme ve tanıtım çalışmalarının yoğun olarak devam ettiği bilgisini de veriyor.

LEVENT SÖNMEZ
Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

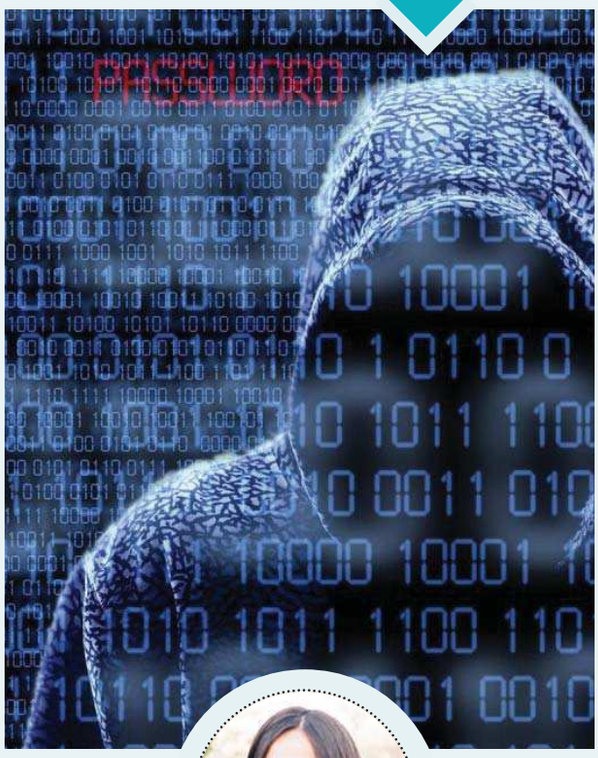
SİBER TARAMA HİZMETİ DE SUNUYORUZ

Anadolu Sigorta müşterilerinin siber saldırılara karşın korunmalarına ilişkin destek ve danışmanlık hizmeti de veriyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, Bireysel Siber Güvenlik Sigortası kapsamında sundukları hizmetler konusunda şu bilgileri veriyor: "Bireysel Siber Güvenlik Sigortası kapsamında, Kimlik Hırsızlığı, Online Saygınlığa Zarar Verilmesi (E-Reputasyon), E-Alışveriş, Ödeme Araçlarının Çalınması risklerine karşın uzman desteği/danışmanlığı ve hukuksal koruma teminatları sağlıyoruz. Ayrıca, kişisel bilgilerimizin güvenli olmayan ve yasa dışı web sitelerinde izinsiz kullanımını 7/24 tarayan, eğer bir bulguya rastlarsa e-posta ve SMS yolu ile otomatik olarak haber veren, tespit edilen riskli verilere göre aksiyon planları sunan, geçmişe yönelik güvenlik taraması ve raporlama hizmeti içeren Anadolu Siber Tarama Hizmetini de sunuyoruz" diyor.

HAZIRLAYAN
RÜVEYDA BAYRAM
ruveyda@sigortamedia.com

SOKAK RÖPORTAJLARI

VATANDAŞ SİBER RİSKLER SİGORTASI HAKKINDA NE DÜŞÜNÜYOR



ÖYKÜ TORUŞ

24 / **Operasyon sorumlusu**

Siber riskler için sigorta yaptırmayı düşünmüyorum

Siber riskler hakkında çok fazla bir bilgiye sahip değilim. Görsel ve yazılı basın üzerinden zaman zaman bu konuyla ilgili haberlerle karşılaşıyorum. Ancak özel hayatım da böyle bir konu için sigorta yaptırmayı düşünmedim. Şuan sadece sağlık sigortası edinmiş bulunmaktayım.

DENİZ DEMİRDAŞ

27 / **Barista**

Biraz temkinli davranarak kendimi koruyorum

Çalıştığım iş yerinde hesabını ödeyen pek çok müşterinin bu tarz bir kaygıya sahip olduğunu görüyorum. Herhangi bir sistem üzerinden kartlarına erişebileceğini düşünüp kart kullanmadığını ifade eden müşteriler bile var. Ben kendi adıma böyle bir düşünceye sahip değilim. Biraz temkinli davranarak bu tip bir problemle karşılaşmayacağımı düşünüyorum. Bu sebeple siber risklerle ilgili bir sigorta yaptırmayı düşünmedim.

MÜGE TİMUÇİN

21 / **Öğrenci**

Konuyla ilgili fikir sahibi değilim

Bu alanda sigorta yaptırmayı düşünmedim. Çok fazla bir fikrim olduğunu da söyleyemem. Konu ile ilgili daha önce bir araştırma yapmadım. En kısa sürede bir araştırma yapacağım. Araştırmanın ardından fiber risklerle ilgili sigorta yapıp yaptırmamak hakkında düşüneceğim.

BAĞDAŞ ÇETİN

24 / **Gazeteci**

Güvenliği sağlamak devletin görevi

Daha önce kendim için böyle bir şey düşünmesem de mesleğim gereği bu konuyla ilgili pek çok şey duyuyorum. Açıkçası bu konuda gerekli önlemi devletin ve hizmet aldığım kurumların sağlaması gerektiğini düşünüyorum. O yüzden böyle bir sigorta edinmeyi düşünmüyorum.

ERHAN MINDIZ

26 / **Psikolog**

Kendimi risk altında hissetmiyorum

Siber risklerle ilgili olarak sigorta yaptırmayı düşünmüyorum. Yaptırmamadaki sebep böyle bir riskle karşılacağıma ihtimal vermememdir. Evet pek çok yerde konuyla ilgili olumsuz haberler okuyorum ve duyuyorum. Ancak, kredi kartlarım için 3d sistemini kullanıyorum. Telefonumda ve bilgisayarımda antivirüs programları mevcut. Zaten riskli sitelerden uzak durarak kendimi herhangi bir siber saldırıdan koruduğumu düşünüyorum.

Müşterilerin bireysel sigorta ürünlerinde fiyat duyarlılığı çok yüksek

SİGORTA MÜŞTERİLERİNİN BİREYSEL SİGORTA ÜRÜNLERİNDE FİYAT DUYARLILIĞININ ÇOK YÜKSEK OLDUĞUNU BELİRTEN **SOMPO JAPAN SİGORTA BİREYSEL TEKNİK VE FİNANSAL KURUMLAR SATIŞ VE YÖNETİMİ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ŞENOL ORTAÇ,** "ŞİRKETLERİN REKABETÇİ OLMALARI ACENTELER AÇISINDAN DA OLDUKÇA BÜYÜK ÖNEM ARZ EDİYOR"DİYOR.

Türkiye'de sigorta sektöründe dağıtım kanalları içinde en büyük payı acenteler alıyor. Son yıllarda sigorta ürünlerinin banka yoluyla satışı (bankasürans) ya da internet gibi alternatif dağıtım kanallarından satış önem kazansa da acentelerin gelecekte de önemini koruyacağı konusunda sektör temsilcileri hem fikir. Bununla birlikte sektörde bazı şirketler var ki deyim yerindeyse tam bir 'acente şirketi.' Bu şirketlerin başında da hayat dışı sektörün en büyük şirketlerinden birisi olan Sompo Japan geliyor. Sompo Japan Sigorta Bireysel Teknik ve Finansal Kurumlar Satış ve Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç ile bir röportaj gerçekleştirdik. Sompo Japan müşterilerinin bireysel sigorta ürünlerinde fiyat duyarlılığının çok yüksek olduğunu belirten Ortaç, Sompo Japan'in acenteler ve acentelerin müşterileriyle ilişkili sorularımıza şu yanıt verdi:

Sompo Japan'a acentelerin bu ilgisinin temel sebebi nedir? bireysel sigorta ürünlerindeki rekabetçiliğiniz mi?

Hepimizin de bildiği gibi müşterilerimizin bireysel sigorta ürünlerinde fiyat duyarlılığı çok yüksek. Bu nedenle şirketlerin rekabetçi olmaları acenteler açısından da oldukça büyük önem arz ediyor. Ama acentelerimizin en az fiyat kadar önemli verdikleri diğer bir husus ise fiyat istikrarı. Hiçbir acente içinde bulunduğu yılda uygun fiyata sattığı bir poliçeyi, bir sonraki yıldaki yenileme döneminde, özellikle müşteri hiçbir hasar olayı ile karşılaşmamışsa, yüksek fiyat vermek istemiyor. Bu yüzden şirketlerin fiyatlarında yaşanan dalgalanmalar en çok bizim müşteriyle karşılaşan yüzümüz olan acenteleri rahatsız ediyor.

Peki acenteler bir sigorta şirketinden başka neler bekliyor?

Acentelerin doğal olarak ticari aktivitelerine devam edebilmek ve bu aktivitelerini geliştirmek için şirketlerden birçok beklentileri var. Sompo Japan Sigorta olarak elementer sigorta alanında acenteler tarafından satılan tüm ürünlerimizde başarılı uygulamalarımız mevcut. Özellikle teknoloji alanında sektörün en başarılı şirketlerinden birisi olduğumuzu düşünüyorum. Bu bağlamda, acentelerimizin hayatını kolaylaştırmak amacı ile birçok farklı uygulama geliştirdik. Örneğin, tüm bireysel ve KOBİ ürünlerinde acentelerimizin çok kısıtlı bilgiyle detaylı teklif hazırlamalarına olanak sağlayan hızlı satış ekranlarımız var. Ayrıca, yine kaskodan trafiğe, ferdi kazadan sağlığa birçok ürünün ek belgeleri de tek tuşla ve çok sınırlı bilgi girerek bu sistemden üretilebiliyor. Sompo Japan Sigorta, olarak çok gelişmiş web servislerimiz mevcut. Acenteler bu web servis uygulamalarımız sayesinde kendi web sitelerinden poliçe üretebiliyor. Yine varsa kendi kullandığı sigortacılık yazılımında farklı uygulamalar geliştirebiliyor.

HIZLI VE ETKİN ADIMLAR ATTIK!

2017 yılının ilk 9 ayında Sompo Japan, acenteler prim üretimi sıralamasında 4'üncü sıraya yükseldi. Bununla beraber, acentelerin üretiminin yüzde 80'ini oluşturan oto sigortalarında yani kasko ve trafik üretimi toplamında 3. büyük şirket olduk. 15 yaşında genç bir şirket olmamıza rağmen, hızlı ve etkin adımlar ile çok önemli başarı hikayesi elde ettik.

Cenk Tabakoğlu

Vatandaş'ın çok tuttuğu UniKasko'ya yatırımlar sürecek

2018'DE KÂR ODAKLI ÇALIŞACAKLARINI BELİRTEN **UNICO SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ CENK TABAKOĞLU, YENİ YILDA DA UNIKASKO'YA YATIRIMLARININ ARTACAĞINI** VURGULUYOR.

2018 KOBİ YILI İLAN EDİLDİ

2018 yılını küçük ve orta büyüklükteki şirketler (KOBİ) yılı ilan ettiklerini ifade eden Cenk Tabakoğlu, KOBİ'lere sosyal medyada ve dijitalde KOBİ'lere nasıl ulaşacaklarını araştırırken pazar araştırması yapmak için 2018 yılı içerisinde ciddi bütçe ayıracaklarını belirtiyor. Sektörde son yılların moda terimi 'dijitalleşme' ile ilgili olarak görüşlerini açıklayan Tabakoğlu, "Biz kendimizi dijitalleştirdiğimiz zaman dijitalleşmiş olacağız, ancak henüz o noktada değiliz" diyor. Bu konuda diğer şirketlere oranla daha avantajlı hissettiklerini belirten Tabakoğlu, şunları söylüyor: "Bizden önce yapılmış işlerden feyz alıyoruz. Yapılan hataları iyi gözlemliyoruz. Kendimizi avantajlı hissediyoruz. Dersimize iyi çalışıyoruz. Dijitalleşmede en önde ilerleyen şirketlerden biriyiz."

Hollanda'lı Kibele B.V.'nin, 2014 yılında Aviva Sigorta hisselerini devralmasından sonra, 2015'te hayat dışı sektörde Unico Sigorta unvanıyla yoluna devam eden şirket, sektörde hayli iddialı. Sigortalılar tarafından çok tutulan UniKasko ürünü ile dikkatleri çeken Unico Sigorta, sektörde yeni hamlelere hazırlanıyor. 2018 yılında da hedeflerinin kâr odaklı büyümek olduğunu ifade eden Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, önceliklerinin UniKasko başta olmak üzere kasko ve yangın sigortasında yatırımları arttırmak olduğunu söylüyor.

İlk 10'a girmek istiyoruz

UniKasko'nun sigortalılar tarafından çok beğenildiğini ifade eden Tabakoğlu, "Müşteri memnuniyeti çok yüksek diğer şirketlerde yenileme yüzde 60'lardayken UniKasko'da bu oran yüzde 75'leri buluyor. Bu bizim için önemli. Müşteri memnuniyeti Unico Sigorta'nın önceliklerinin en başında yer alıyor" diyor. Financial Innovation Awards (FIA) ödüllerinde, en yenilikçi ürün kategorisinde finalist olan UniKasko'nun, şirketin 'kahraman ürünü' olduğunu ifade eden Tabakoğlu, "Unico Kasko'ya yatırımlarımızı arttırmaya devam ediyoruz" diyor. Sektörün 2017 yılında yüzde 11 büyüdüğünü söyleyen Tabakoğlu, "Biz sektörün üzerinde büyüyen bir şirketiz. Başlıca büyümek istediğimiz alan kasko ve yangın sigortası. Belirlediğimiz bir pazar payı yok. Kâr odaklı çalışan bir şirketiz. Bu sene yüzde 50 oranında bir büyüme sağladık. Bunu devam ettirmek istiyoruz. Şirketi devraldığımızda 250 milyon TL olan pirim oranı, şu an 500 milyon TL'ye ulaşmış durumda. Bu bizi küçük ölçekli sigorta şirketinden orta ölçekli bir sigorta şirketi olmaya taşıyor. Bizim derdimiz ilk 10 şirketten biri olmak" diyor.

UNIKASKO SİGORTALIYA NE AVANTAJ SAĞLIYOR?

- UNIKASKO DİĞER KASKO SİGORTALARINDAN FARKLI AYLIK BİR SİGORTA ÜRÜNÜ.
- SİGORTALI BİR KASKO SİGORTASINDA İHTİYACIN OLAN TÜM TEMİNATLARA İLK 3 AY BOYUNCA 9 TL'YE SAHİP OLABİLİYOR.
- 3. AYDAN SONRAKİ AYLARDA DA EN İYİ FİYATLA KASKOSUNU KULLANMAYA DEVAM EDEBİLİYOR.
- SİGORTALI NE KADAR ÖDEYECEĞİNİ SATIN ALMADAN ÖNCE BİLİYOR.

Sağlık sigortasında İLK HAMLE Fibaemeklilik'ten

EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ DE ARTIK, SAĞLIK SİGORTASI SATMAYA BAŞLADI. **SEKTÖRDE İLK OLARAK TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI SATIŞINA GEÇEN AY BAŞLAYAN FİBAEMEKLİLİK,** TAM KAPSAMLI ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI'NI DA BU YILIN BAŞLARINDA PİYASAYA SUNACAK.

Sigorta sektörünü yakından takip edenler hatırlayacaktır; 2003 yılında uygulamaya giren Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) öncesinde hayat sigorta şirketleri özel sağlık sigortası da satıyordu ve sağlık pazarının çoğu hayat şirketlerinin elindeydi. Ancak BES mevzuatı hazırlanırken, emeklilik işine girecek şirketlere, sadece hayat sigortası ve emeklilik planı satma şartı getirilmişti. O dönem, hayat şirketleri birer birer emeklilik şirketine dönüşürken, kimi şirketler sağlık portföylerini elementer şirketlere devretti, kimileri de sağlık sigortası pazarından çekilmek zorunda kalmıştı. Bunun sonucunda; tüm emeklilik şirketlerinin sağlık sigortası ruhsatları iptal edilmişti. Aradan 13 yıl geçtikten sonra, emeklilik şirketlerine yeniden sağlık sigortası satma izni çıktı. Hazine, 2016 yılının sonunda bir genelge yayımlayarak, emeklilik

Erol Öztürkoğlu

şirketlerinin 'hastalık-sağlık' sigortalarında ruhsat alabilmelerine imkân tanırken, aynı zamanda hayat sigortası ruhsatı olan emeklilik şirketlerinin tehlikeli hastalıklar ve sürekli sakatlık teminatlarını da hayat sigortalarına ek verebilmelerinin önünü açmış oldu.

Hastalıkta, sağlıkta müşterilerin yanında

Fibaemeklilik ise bu mevzuat değişikliğinin ardından hazırlıklarını tamamlayarak rekabet kurulundan onay alan ilk sigorta şirketi oldu. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası satışına 13 Aralık 2017 itibarıyle başlayan Fibaemeklilik, Özel Sağlık Sigortası'nı da bu yılın başında ürün gamına dahil ediyor. Fiba Emeklilik'i sektördeki bazı emeklilik şirketlerinin takip etmesi bekleniyor. Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, kurulduğu 2012 yılından beri, yenilikçi ürün-hizmet yaklaşımıyla emeklilik sektörüne geçen 5-6 yılda önemli bir dinamizm getiren Fiba Emeklilik'in, elde ettiği deneyimi bu kez de Sağlık Sigortası alanına taşımaya hazırlandığını söylüyor. Mevzuattaki değişiklik ile emeklilik şirketlerine sunulan sağlık branşında satış ruhsatı alma hakkını, Fibaemeklilik için çok önemli bir fırsat olarak gördüklerini dile getiren Öztürkoğlu, "Bugüne dek müşterilerimize emekliliğe giden yolda eşlik ettik ve hayat sigortasıyla destek olduk. Artık sağlıklarını da Fiba güvencesi altına alıyoruz, hastalıkta ve sağlıkta yanlarında olma sözü veriyoruz" diyor.

NELER SAĞLAYACAK?

- FibaTamSağlık Sigortası poliçesi ile Yatarak Tedavi, Suni Uzuv, Tıbbi Malzeme, Evde Bakım ve Ambulans teminatlarından faydalanmak mümkün.
- Tüm bu tedavilere ilave olarak Ayakta Tedavi ve 12 ay bekleme süresi olması kaydıyla doğum teminatları da poliçeye ekletilebiliniyor.
- FibaTamSağlık Sigortası, özel sağlık sigortalarının pek çok avantajına, uygun fiyat ve ödeme koşullarıyla kavuşmayı sağlıyor.
- Türkiye Cumhuriyeti sınırları dahilinde ikamet eden ve SGK kapsamında Genel Sağlık Sigortalısı olan 15 günlük-55 yaş arası kişiler, FibaTamSağlık Sigortası poliçesine sahip olabiliyor.

YURTDIŞI **'KAYAK' TEMİNATINIZI** ALIN

SÜRPRİZLERE HAZIRLIKLI OLUN

ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI METİN OĞUZ, YURTDIŞI SEYAHAT SİGORTASI ALANLARIN, **SPOR MERKEZLERİNDE BAŞLARINA GELEBİLECEK KAYAK YARALANMALARIYLA İLGİLİ GİDERLERİNİ DE** POLİÇE KAPSAMINA DÂHİL EDEBİLECEKLERİNİ SÖYLÜYOR.

Okulların sömestr tatiline girmesine çok kısa bir süre kaldı. Buna göre, şimdiden seyahat planları yapılmaya çoktan başlandı bile... Bazı bireyler belki de eş ve çocuklarını yanına alıp yurtdışına seyahate gidecek. İster, dünyaca ünlü kayak ve kış sporu merkezlerinden İsviçre'nin Alp Dağları'na, isterse 12 ayrı kayak alanıyla şöhret yapmış İtalya'nın Cortina şehrine gidin! Karşılaşabileceğiniz kötü sürprizlere karşı kendinizi garantiye almalısınız. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz'un, özellikle yurt dışına kış sporları merkezlerine gidecek olanlara çok önemli bir uyarısı var: ''Anadolu Sigorta'dan yurtdışı seyahat sigortası alanlar, kayak yaralanmalarına karşı giderlerini de poliçe kapsamına aldırabilir.'' Oğuz, yurtdışı seyahat sigortasının yalnızca vize alınırken, mecburen yaptırılması gereken bir sigorta olarak algılanmaması gerektiğinin de altını çiziyor.

Poliçeniz 'Sigortam Cep'te

Tatillerini yurt dışındaki kayak merkezlerinde geçirecek tatilcilere, sigortalarına ayrıca kayak teminatını eklemelerini öneren Oğuz, ''Kayak tatillerinde kaza ve yaralanma maalesef çok sık karşılaşılan olaylar. Anadolu Sigorta kayak teminatı da eklenebilen seyahat sigortası ürünü ile müşterilerini tüm bu risklerden koruyor'' diyor. Yurtdışına tatile gittiğinizde bagajınızın kaybolma veya zarar görme ihtimali de

METİN OĞUZ

işin cabası... Tatilcileri bekleyen bu tarz risklere de işaret eden Oğuz, ''Yurtdışı seyahat sigortası zorunlu olmasının ötesinde, pek çok riskten koruduğu için tatil keyfini de sigorta altına alıyor. Anadolu Sigorta'dan poliçe yaptıran sigortalılar, sadece zorunlu tutulan 30.000 Euro'luk sağlık teminatlarına değil; bagajın kaybolmasından tarifeli bagajların zarar görmesi, çalınması veya gecikmesine kadar tatil keyiflerini kaçırabilecek pek çok aksiliğe karşı da kendilerini koruyorlar. Üstelik bu poliçe 'Sigortam Cepte' uygulamamız ile hemen satın alınıp, düzenlenebiliyor'' diyor.

KAYAK YARALANMALARI DA ARTIK POLİÇE KAPSAMINDA!

▼ Anadolu Sigorta yurtdışı seyahat sigortası ile kayak yaralanmaları ile ilgili giderleri de poliçe kapsamı içine aldırabiliyor.

▼ Yurtdışı seyahatine çıkmadan önce, yurtdışı seyahat sigortasına kayak teminatını ekleyenler hem kayak / snowboard keyfini doyasıya yaşıyor hem de karşılaşabileceği kötü sürprizlere karşı kendini güvenceye alıyor.

▼ Ayrıca tarifeli uçuş esnasında, check-in işleminden geçmiş kayak ve snowboard ekipmanlarının kaybolması, çalınması veya zarar görmesi durumlarında da 350 Euro'ya kadar tazminat garantisi yine poliçe kapsamında verilebiliyor.

▼ Bireyi tur şirketi vasıtasıyla gerçekleştirilen tatilin iptali, aile üyelerinden birinin vefatı ya da evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması gibi durumlar karşısında da koruyor.

AVRUPA'NIN VE DÜNYA'NIN EN İYİ KAYAK MERKEZLERİ

BİR ÖNCEKİ SAYFADA, ANADOLU SİGORTA'DAN YURTDIŞI SEYAHAT SİGORTASI ALANLARIN, SPOR MERKEZLERİNDE BAŞLARINA GELEBİLECEK KAYAK YARALANMALARINI DA POLİÇE GİDERLERİNE DÂHİL EDEBİLECEKLERİNİ BELİRTMİŞTİK. **PEKİ O SPOR MERKEZLERİ HANGİSİ? SİZLER İÇİN DERLEDİK...**

Cortina d'Ampezzo **İtalya**

Cortina Dolomitleri'ni dünyayla tanıştıran bir Fransız jeolojist sayesinde, Cortina d'Ampezzo dünyanın en ünlü dağcılık ve kayak merkezlerinden biri haline geldi. Dünyanın pek çok yerinden doğa ve kayak tutkununun bir araya geldiği vadi, yürüyüş meraklılarının da en uğrak yerleri arasında. 210 m. yüksekliğinde olan Cortina, 3210 m. yüksekliğindeki yükseltiler tarafından çevrili Dolomitler'in yanı sıra dağ grubu Tofana, Pomagagnon, Cristallo, Sorapis ve Crida da Laga ve Balto akarsuyunu kapsamakta. Kayak ve snowboard dışında buz koşusu, engelli kayak gibi farklı buz sporu pistlerine de ev sahipliği yapan Cortina'da, 45 telesiyej ve teleferikler ile ulaşımda oldukça hızlı.

Kitzbühel **Avusturya**

117 yaşında, kayak tarihinin en eski pistlerinden biri olan Kitzbuehel, 1893 yılından beri meraklılarına ev sahipliği yapıyor. Dünya'nın en ünlü kayak merkezlerinden biri olan Kitzbühel, 170 km'lik uzun bir pistin yanı sıra 33 km'lik adrenalin dolu başka bir piste de sahip. Kitzbühel'de, toplam 170 km uzunluğunda 60 adet pist mevcut ve her seviyedeki kayaksevere uygun. Bunun 67 km'si mavi renkle nitelendirilen kolay seviyede olup 79 km'si kırmızı, orta seviyeli; 24 km'si siyah yani ileri seviyelidir.

Alp Dağları **İsviçre**

2001'den itibaren Unesco dünya mirası listesine alınan Bern Alpleri 200'den fazla zirvesiyle doğu–batı uzanımında yaklaşık 100 km'lik bir alana yayılmaktadır. İsviçre'nin ve Alplerin en tanınmış üç zirvesi olan Eiger (3970 m.), Mönch (4107 m.) ve Jungfrau (4158 m.) dağları da Bern Alplerinde bulunur. Çeşitli efsanelerle özdeşleştirilmiş bu devasa dağların isimleri de ilginçtir. Eiger yüceliğinden 'Dev', Mönch ıssızlığından 'Keşiş' ve Jungfrau da saf güzelliğinden dolayı 'Bakire' olarak adlandırılmıştır. Bölgede bereye giderseniz gidin bu üç dağın muhteşem manzarasıyla karşılaşırsınız.

Chamonix **Fransa**

Avrupa'nın en yüksek tepesi Mont Blanc'da bulunan gözde merkez, 1924 yılında ev sahipliği yaptığı ilk kış olimpiyatlarıyla ününe ün kattı. Cenevre'den (İsviçre) 80 km uzaklıkta yer alan, 4807 m. yüksekliğe sahip merkez; 6 teleferik, 4 gondol lift, 18 adet iskemleli telesiyej, 20 adet tele– ski ile kış dönemlerinde dünyanın her yerinden gelen binlerce ziyaretçisine ev sahipliği yapıyor. Aralık ve mayıs ayları arasında turist akınına uğrayan pistler, yaz döneminde kapalı.

Riksgransen **İsveç**

Alpler, en iyi kayak merkezleri adına birinci ama kayağın beşiği İskandinavya'da da keşfedilmeyi bekleyen cevherler var. Bunların en ilginçlerinden biri Kuzey Kutup Çemberi'nin de ötesinde yer alan Riksgransen. Sezon açılışı için kış karanlığı ve soğuğunun geçmesini bekleyen merkezde mayıs ve hatta hazirandaki 'yaz ortası' şenliklerine kadar kaymak, gece yarısı güneşinin tadını çıkarmak mümkün.

Baqueira **İspanya**

İspanya'nın kuzeydoğusundaki Pirene dağlarında bulunan kayak merkezleri sayesinde kış turizmi de hareketli. Beret, Baqueira ve Bonaigua isimli 3 bölgeden oluşan kayak merkezinin bakımlı pistleri ve her zevke hitap eden karakteristik özellikleri, kayakseverler için muhteşem bir durak. İspanyol kayak milli takımının da antrenmanlarını yaptığı Baqueira-Beret'te, bir kayak merkezinde olması istenen her türlü imkân var. Kış aylarının hava koşulları genellikle kayağa uygun ve bol karlı geçer. Bölgede ayrıca rafting, balık tutma ve avcılık imkânları da mevcut.

Borovets **Bulgaristan**

Borovets için Balkanlar'ın en gelişmiş kayak bölgesi diyebiliriz. Aralık ayından Nisan ayına kadar aldığı yoğun kar ile sporseverlerin ve tesis sahiplerinin yüzünü güldüren Borovets'in havası da oldukça temiz. Borovets Kayak Merkezi'nde herkese hitap edebilecek farklı seviyelerde piste rastlamak mümkün. 5 adet yeni başlayanlar için, 13 orta, 2 adet ileri seviyede olmak üzere toplam 20 tane kayak pisti bulunmakta. Snowboard severlerinde gözdesi olan Borovets, 1300 m'de bulunan oteller bölgesindeki pistlerde, kayak ve snowboard'un tadını çıkarabilirsiniz.

Whitefish **Alaska**

Meşhur Whitefish dağlarında 762 km pistte 11 tane lift bulunuyor. 5 km uzunluğundaki en uzun pisti ile kayakçıların ilgisini çeken bu bölge meşhur olmasına rağmen çok fazla ziyaretçi almıyor. Bölge genelde çok kalabalık olmadığı için, kayak yapmayı sevenler adına güzel bir imkân olsa gerek.

Banff **Kanada**

139 km pist bulunur ve 7 adet lift vardır. Banff'ın en büyük özelliği, inanılmaz kar koşulları haricinde, doğal hayatla iç içe olmanızdır. Liftle çıkarken bazen dolaşan Kanada geyiklerine rastlayabilirsiniz. Hatta Huski köpeklerinin çektiği kızaklarda doğal hayatı yakından görebilirsiniz.

Aspen **Amerika**

103 km piste sahip olan Aspen, Amerika'nın en ünlü kayak merkezlerinden biridir. Bölgede 2.700.000 metrekare kayılabilecek alan bulunmaktadır. En uzun pisti 4.8 km ve alanın yüzde 50'sinin zorluk seviyesi 'black diamond & double black diamond' yani çok ileri seviye zorluğundadır. Aynı zamanda burada 'ESPN X Games' gibi birçok kış etkinliği de yapılıyor. Bu etkinliklerde yarışan ünlü kayakçılarla aynı pistlerden kayabilmek, Aspen'i özel kılan özelliklerden sadece biri...

ANTALYA'DAKİ HORTUMLA TARIM SİGORTASINA TALEP 2'YE KATLANDI

ANTALYA'DA KASIM AYINDA YAŞANAN ÜZÜCÜ HORTUM OLAYI, TARIM SİGORTALARININ ÖNEMİNİ BİR KEZ DAHA ORTAYA KOYDU. **SÖZ KONUSU FELAKETİN ARDINDAN, 10 MİLYON TL TAZMİNAT ÖDENİRKEN,** POLİÇE BAŞVURULARI DA GEÇEN YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE 2 KATINA ÇIKTI.

Geçtiğimiz yılın kasım ayında Antalya'da yaşanan 'dolu ve hortum' olayı halen hafızalardaki tazeliğini koruyor. Basında da geniş şekilde yer alan olayda yaklaşık bin dönüm sera alanında, 800 dönüm bahçe alanında hasarın olduğu vurgulandı. Söz konusu üzücü olay, bir yandan ekilebilir alanları hasar gören çiftçileri derinden yaraladı. Diğer yandan da 'tarım sigortaları' ve Tarım Sigortaları Havuzu'nun (TARSİM) önemini bir kez daha ortaya koydu. Konuyla ilgili bir açıklama yapan Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Ahmet Eşref Fakıbaba, Antalya'daki şiddetli yağış ve fırtınadan zarar görenlerin yaralarının sarılacağını vurgularken, TARSİM'le ilgili olarak da "TARSİM'in kapsamının genişletmek adına için neler yapabiliriz. Bunu değerlendireceğiz" dedi.

ŞEMSİYE ÖZEL HABER

Bereket Sigorta Genel Müdürü **Balkan Akbaş**

Felaketler tarım sigortasına ilgiyi artırıyor

Yaşanan felaketlerin bireylerde sigorta bilincine katkı sağladığını belirten Bereket Sigorta Genel Müdürü Balkan Akbaş sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de tarım yapılabilir alanların da yüzde 89'ı sigortalı değil. Bu durum, Bereket gibi çiftçilere yönelik ürün sunan şirketler önünde büyük bir potansiyel oluşturuyor. Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri ile birlikte yüzde 89 oranındaki sigortasız ekilebilir alanların sigortalanmasına talibiz. Sadece tarım sigortası şirketi olmayacağız." Çiftçilerin ve diğer kesimlerin her türlü sigorta ihtiyacını karşılayacaklarını ifade eden Akbaş, "Çiftçiye bizim gibi yakın olan başka sigorta kuruluşu yok. Bin 625 kooperatiften çiftçilerimiz yani ortaklarımızın sigorta ihtiyaçlarını karşılayacak yenilikçi ürünler çıkaracağız" dedi. Akbaş, her zaman bu tip doğal afetlerin başımıza gelebileceğinin altını çizerek, çiftçilere mağdur olmamaları için tarım sigortası yapmasını önerdi.

850 MİLYON TL HASAR ÖDENDİ

Yıl	Ödenen hasar (milyon TL)
2013	410.8
2014	532.2
2015	724.8
2016	840.9
2017	850

Kaynak: TARSİM

TARSİM'den alınan bilgilere göre, söz konusu felaketin ardından, 300 civarındaki üreticiye, 1 hafta gibi kısa bir sürede 10 milyon lira tazminat ödemesi yapıldı. Poliçe başvurularının ise geçen yılın aynı dönemine göre 2 katına çıktığı kaydedildi.

Devletin yara sarması sektörü olumsuz etkiliyor mu?

Devlet yetkililerinin son Antalya örneğinde olduğu gibi Türkiye'de herhangi bir bölgede yaşanan doğal afet sonrasında yaraların sarılacağını açıklamalarının sigorta sektörü ve sigorta bilinci üzerindeki etkileri konusunda uzun yıllardır tartışma yaşanıyor. Ancak, bu konuda sektör temsilcileri arasında da tam bir görüş birliği yok. Bazı sektör temsilcileri, söz konusu açıklamaların zorunlu deprem sigortası (DASK) ve tarım sigortalarının gelişimini, olumsuz etkilediği ve 'devlet baba, nasıl olsa yardım ediyor' düşüncesiyle bireylerde sigorta bilincini zayıflattığını vurguluyor. Buna karşın bazı sektör yetkilileri de bir felaket sonrası devletin yaraları sarmasını, Türk toplumunun milli karakteri ve sosyal yardımlaşma ve dayanışma

Groupama Genel Müdürü **Francis Desmazes**

Tarım Sigortaları Havuzu çok sağlıklı işliyor

Tarım Sigortaları Havuzu'nun (TARSİM) son derece sağlıklı işlediğini belirten Groupama Genel Müdürü Francis Desmazes, şunları söylüyor: "Tarım sigortaları havuzunun bir kısmını finanse eden devlet de bu konuda oldukça destekleyici. Büyük iklimsel hasarlarda devletin müdahalesinin olması iyi. Çünkü, tarım risklere çok açık bir alan. Bir çiftçi, büyük bir hasarda her şeyini kaybedebilir. Fransa'da da bu tür katastrofik hasarlarda devletin desteği, sigorta sistemin desteği ile birlikte çalışıyor. Devletin desteği ve çiftçilere teminat sunulması çok önemli."

kültürünün bir parçası olarak görüyor. Bununla birlikte, devletin, Türkiye'deki tarım sigortalarının gelişimini sistemin en başından itibaren desteklediğini de yadsımamak gerekiyor. Üreticilere sağlanan yüzde 50 oranındaki devlet desteği, yıllar itibarıyla artarak yüzde 67'ye ulaştı. Aynı zamanda üreticilere çeşitli indirim olanakları da sunuluyor. Tarım sigortalarında, çiftçilerin sigorta konusundaki bilinci de giderek artarken, sistemin başlangıcında yüzde 1 seviyelerindeki penetrasyon oranının da yıl sonu itibariyle yüzde 22'ye ulaşması bekleniyor. Ancak, Türkiye'nin, tarım üretiminde Avrupa'da 1'inci, dünyada 7'inci sırada yer aldığı dikkate alındığında söz konusu oranın yine de düşük olduğunu söylemekte yarar var. Bu nedenle, sistem içinde yer alan sigorta şirketleri ile yetkili acentelerin, tarım sigortasının sağlayacağı faydaları, sunulan hizmetleri, teminatları üreticiye doğru ve detaylı olarak anlatılması, üreticilerin mutlak suretle sigorta yaptırmaya teşvik edilmesi, poliçe düzenlenmesinin ardından da hizmetlerin devamının sağlanması büyük önem taşıyor.

TARSİM'E GÖRE FELAKETTEN SONRA NE YAŞANDI?

- Türkiye'de meydana gelen felaketlerin ertesinde çiftçiler sigortanın öneminin farkına vararak, sigortaya karşı daha duyarlı olmaya başladı.
- 13 Kasım'da Antalya'nın batısında meydana gelen dolu, fırtına ve hortum gibi nedenlerden ötürü ekili alanları ve seraları zarar gören sigortalı üreticilerden 500'ün üzerinde hasar ihbarı alındı.
- Bu ihbarları takiben, 14 Kasım'dan itibaren, ekspertiz işlemlerine başlanarak bir hafta içerisinde seralardaki hasarların tamamı tespit edildi.
- 300 civarındaki üreticiye, 1 hafta gibi kısa bir sürede 10 milyon lira tazminat ödemesi yapıldı.
- Söz konusu felaketin ardından, poliçe başvurularının, geçen yılın aynı dönemine göre 2 katına çıktığı görüldü.

SİGORTA BEDELİ 30 MİLYAR TL'Yİ AŞTI

TARSİM'den alınan bilgilere göre, 24 sigorta şirketinin acenteleri vasıtasıyla tarım sigortası poliçesi düzenleniyor. 'Toplam sigorta bedeli', (sigortalanan varlık bedeli) 2013'deki 11.2 milyar TL iken 2017 yılında 30 milyar TL seviyesini aştı. Toplam prim üretimi (devlet destek payı dahil) ise 2013'te 526.8 milyon iken, 2017'de 1.6 milyar TL olarak gerçekleşti. Prim üretiminin yüzde 75 gibi ağırlıklı kısmını 'bitkisel ürün' oluşturuyor. TARSİM'in, üretici kesime sunduğu teminat kapsamı da genişliyor. İsteyen üreticiler tarım sigortaları dışında da kendilerinin ve ailelerinin günlük hayatta karşılaşabilecekleri olası sakatlık, kazalar ile yaşam kaybı risklerine karşı sigorta yaptırabiliyor. İşyerlerinin, konutlarının, tarım alet ve makine gibi her türlü ekonomik varlıklarını da sigorta ile güvence altına alabiliyor.

HABER

İnternetten sigorta almak isteyenle acenteyi bisigortaci.com buluşturuyor

İNTERNETTEN SİGORTA YAPTIRMAK İSTEYENLERLE, SİGORTA ACENTELERİ BİSİGORTACI.COM SAYESİNDE BULUŞUYOR. **Bİ'SİGORTACI'NIN 250 BİN TL YATIRIM ALDIĞINI BELİRTEN KURUCU ORTAĞI METİN ÖNGÜÇ,** "BU YATIRIMLARLA ACENTELERİN DİJİTALE KANALİZE OLMASI İÇİN GELİŞTİRMELER YAPACAĞIZ" DİYOR.

İnternet ve dijital kanallardan sigorta ürünlerinin satışı, sektörün en büyük dağıtım kanalı olan acenteleri tehdit ediyor mu?'' sorusu, sektörle yakından ilgilenenlerin zihinlerini kurcalıyor. Sorunun aslında bugüne kadar tam olarak doyurucu bir yanıtı da bulunmuş değil. Soruya, 'evet' diye yanıt verenler olduğu gibi aksi görüşte olanlar da var. Ancak, son zamanlarda interneti ve dijital mecraları kullanarak sigorta satın almak isteyen potansiyel müşterilerle, acenteleri buluşturan çok güzel oluşumlar söz konusu. Bunların başında da 'Bi'Sigortacı' geliyor. 'Sigorta, acentesiz olmaz' sloganıyla yola çıkan ve 4'ü kurucu ortak, 8 kişilik bir ekibin kurduğu bisigortaci.com, sigorta yaptırmak isteyen kişiler ile sigorta acentelerini buluşturan Türkiye'deki ilk dijital sigorta pazar yeri. Biz de Sigortamedya olarak 'Bi'Sigortacı'nın kurucu ortaklarından Metin Öngüç ile bir söyleşi gerçekleştirdik. Bi'Sigortacı'nın geçen günlerde 250 bin TL'lik yatırım aldığını belirten Öngüç, ''Bu yatırımlarla hem ekibi büyüteceğiz hem de acentelerin dijitale kanalize olması için geliştirmeler yapacağız'' dedi.

Proje nereden çıktı?

Öngüç'e öncelikle 'Bi'Sigortacı projesi nereden çıktı?'' sorusunu yönelttik. Acentede ekip yöneticiliği yaparken yaşadıkları en büyük problemin yeni müşteri bulmak olduğunu belirten Öngüç, projenin oluşumu ile ilgili şu bilgileri veriyor: ''Daha sonra çağrı merkezleri ilgili olarak bir yasa çıktı. Bu yasadan sonra müşteri bulmakta problem yaşıyorduk. Artık, müşteri peşinden koşan sigortacı değil, talep edilen sigortacı olmak istiyorduk. Aklımıza fikrimiz geldi; bir not defterine yazdım ve var olan işimden istifa ettim, 17 kasım 2015 tarihinde. Fikri, daha sonra Trabzon'da bulunan iki yakın arkadaşım olan Halil İbrahim Nuroğlu ve Yasin Yılmaz ile paylaştım. Daha sonra da süreç başladı.''

ÖNGÜÇ'E GÖRE SİGORTA NEDEN ACENTESİZ OLMAZ

- Sigorta acentesinin devrede kalması sigortalı açısında muhteşem bir güven sağlıyor.
- İnsanımız karşında muhatap bulabileceği, ona dokunabileceği birini istiyor.
- İnsanlar, dijitalde karşılarında bir muhatap arıyor, call center'dan arandıklarında da kredi kartı gibi kişisel verilerini vermekte çekiniyor.
- Sigorta hasarları sonrasında birebir ilgilenebilecekleri bir muhatap bulmakta zorlanıyorlar.

ACENTENİN ÜRETİMİNE DESTEK

Metin Öngüç; bisigortaci.com sigorta yaptırmak isteyen kişiler (internetteki müşteri) ile sigorta acentelerini buluşturuyor. Buna göre, kişiler talep ettiği sigorta ürünleri için bir form dolduruyor. Daha sonra bu, lokasyona göre sigorta acentelerine ulaştırılıyor. Bu yolla, sigorta acentelerinin de üretimleri artmış oluyor. Dünyada sigorta 'insurtech'in oldukça revaçta olduğunu ifade eden Öngüç, şunları söylüyor: ''Türkiye'de girişimcilik merkezlerinde sigorta acente odağındaki tek girişim, hatta ilk yatırım alan sigorta girişimi olarak kayıtlara geçtik. Her yıl 11 bin girişimin başvurulduğu İTÜ Teknokentin düzenlediği yarışmada Bi'Sigortacı olarak son 70'e kaldık. Toplamda 250 bin TL yatırım aldık. Bu yatırımın 50 bin TL'si İTÜ Teknokent tarafından, 200 bin TL'si Agito tarafından gerçekleşti. Bu yatırımlarla hem ekimizi büyüteceğiz; hem de acentelerin dijitale kanalize olması için geliştirmeler yapacağız.''

Çarter kitabı armatörlerin başucunda yer alacak

PROF DR. FEHMİ ÜLGENER'İN, TÜRKÇE'YE KAZANDIRDIĞI ÇARTER SÖZLEŞMELERİ KİTABI'NIN, ULUSLARARASI DENİZ TAŞIMACILIĞININ EN ÖNEMLİ ESERLERİNDEN BİRİ OLDUĞUNU BELİRTEN **TÜRK P&I SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ UFUK TEKER, "BU KİTAP, ÜNİVERSİTELERE, ARMATÖRLERE VE SİGORTACILARA REFERANS OLACAK" DEDİ.**

Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker

Küresel ticaret yapan firmalar için hayati önem taşıyan Uluslararası Deniz Taşımacılığı Türkiye için de büyük önem arz ediyor. Bu bağlamda ticari olarak işletilen tüm deniz araçlarının Türkiye'de alanında tek olan P&I sigortasına (Deniz Yolcu Taşımacılığı Mali Sorumluluk Sigortası) sahip olması gerekiyor. 12'den fazla yolcu taşıyan teknelerin yaptırmak zorunda olduğu P&I sigortası, sorumluluk limitine kadar tekne personeli ve ziyaretçilerini her türlü kazaya karşı güvence altına alıyor. Ülkeler arası deniz taşımacılığı ticareti yapılırken, 'Çarter Sözleşmeleri Kitabı' da hayati önem taşıyor. Bu konu ile ilgili olarak 30 Kasım'da Deniz Ticaret Odası'nda, Türk P&I Sigorta ve Ülgener Hukuk Bürosu bir seminer düzenledi. Toplantının konusu da "Çarter Sözleşmeleri Kitabı'nın 1. ve 2. Cildinin Tanıtımı ve P&I Perspektifinden Çarter Sözleşmelerine Bakış"tı.

Toplantıda, konuşmacı olarak, Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, Avukat Elif Kaçar Özşahin, Ülgener Hukuk Bürosu'ndan Metin Uğur Aytekin ve Prof Dr. Fehmi Ülgener katıldı.

TÜRK MAHKEMELERİNİN İŞİ KOLAYLAŞACAK

Deniz hukukçusu olan Prof. Dr. Fehmi Ülgener ise bu seminerin ortaya çıkış hikayesini şu sözlerle anlattı: "İki ciltten oluşan kitabımı da tanıtarak, Çarter sözleşmeleri alanında doğan hukuki problemleri kısaca dile getirme fırsatımız oldu. Zaten deniz ticareti, uluslararası bir dal. Bu alanda birçok sorunla karşılaşılıyor. Mesela, iki Türk limanı arasındaki taşımacılıkta da İngiliz hukukunun geçerli olması hazin bir sonuç ortaya çıkarıyor. Bunların önüne geçebilmek için elimizin altında dünyadaki uygulamalarından kopuk olmayan benzer sözleşmeler olsun istedik. Böylece Türk mahkemelerinin işi de bir sorun çıktığında daha da kolaylaşmış olacak."

Prof. Dr. Fehmi Ülgener

SÖZLEŞMELER MİLLİLEŞMELİ

Seminer'de konuşan Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, Çarter Sözleşmeleri Kitabı'nı 2 cilt halinde Türkçe'ye uyarlayan, Prof. Dr. Fehmi Ülgener'e teşekkür ederek konuşmasına başladı. Fehmi Ülgener hocanın, ağır ve teknik bilgi gerektiren bir dalda yalın Türkçesiyle armatörler, brokerlar ve sigortacılar için referans olacak nitelikte bir kitap yazdığını dile getiren Teker, "Ayrıca, armatörlerin istihdam ettiği operasyondaki kişilerin de bu maddeleri bilmesi şart. Biz de şirket olarak sözleşmelerin millileşmesini destekliyoruz" dedi. Teker, konuşmasında deniz ticareti sırasında sigorta yaptırmış olmanın önemini şu sözlerle anlattı: "Milyon dolarlık hasarlar meydana gelirse armatör çok riskli bir rizikonun altında kalabilir. Ayrıca, kiracı brokerler de burada önemli sorumluluklar altında kalabiliyor. Bu nedenle, hem kiracı brokerlerin hem de 'donatan' vasfını taşıyan kimselerin, çarter sözleşmelerini mutlaka çok dikkatli okuması gerekli. Özellikle sorumluluk atfeden hususların ilgili kişiler tarafından biliniyor olması gerekiyor. Böylece yaşayacağınız maddi kaybı en aza indirmiş olursunuz."

‘DİJİTAL ACENTE PLATFORMU’NDAN, ABACI’YA ÖDÜL

CIO Dergisi tarafından düzenlenen CIO Ödülleri 2017, 30 Kasım Perşembe günü yapılan bir törenle sahiplerini buldu. Törende, Türkiye’nin önde gelen kurumlarının hayata geçirdiği yenilikçi ve başarılı projeler ve bu projelere liderlik eden CIO’lar ödüllendirildi. Gecede, Anadolu Sigorta’nın Bilgi ve İletişim Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, ‘Dijital Acente Platformu’ projesiyle ödüle layık görüldü. Anadolu Sigorta’nın sigortacılık sektöründe yaşanan dijital dönüşümün öncülerinden olduğuna işaret eden Mehmet Abacı,” Son dönemde hayata geçirdiğimiz pek çok projeyle ilki gerçekleştirdik. Almaktan gurur duyduğum bu ödül de Anadolu Sigorta’nın yenilikçi bakış açısı ve sunduğu özgür çalışma ortamının sonucudur” dedi.

ERGO Türkiye acenteler için ‘Şehir Kulübü’ kurdu

Cumhuriyetimizin kurulduğu dönemde şehrin ileri gelenlerinin bir araya gelerek gündem konularını tartıştığı toplantılardan esinlenerek ismi oluşturulan ve organize edilen, başarılı acentelerin bir araya geldiği ERGO ”Şehir Kulübü” toplantıları’nın ilki 23 ve 28 Kasım’da İstanbul’da gerçekleşti. Acente odaklı iş modelini benimseyen, farklı illerde beraber çalıştığı acentelerden gelen geri bildirimler ve bölgesel ihtiyaçlara göre çalışmalarını şekillendiren ERGO Türkiye, söz konusu toplantılar ile iş ortakları ile yüz yüze gelerek, şirketin mevcut iş süreç ve modellerinin geliştirilmesine acentelerini de dâhil etti. Gelenekselleştirilerek her sene yapılması hedeflenen ”ERGO Şehir Kulübü” toplantıları’nın ilkinde alından tüm karar ve aksiyonlar, Aralık ayında acenteler ile paylaşıldı.

Tur Assist, ISO 9001:2015 geçişini başarıyla tamamladı

1996 yılından bu yana Türkiye’de 7 gün 24 saat acil asistans hizmetleri sunan Tur Assist, sene başında başlatmış olduğu ISO 9001:2015 geçiş revizyonunu başarıyla tamamladı. Şirket, uluslararası bağımsız denetleme kuruluşu Bureau Veritas tarafından yapılan değerlendirmeler sonucunda ISO 9001:2015 Kalite Belgesi’ni almaya layık görüldü. ISO 9001:2015 Kalite Belgesi, risk yönetimini içermesi ve bu bağlamda oluşabilecek risklere karşı sürdürülebilirlik adına yapılacak ve alınacak önlemlerin neler olduğunu içeren bir belge olma niteliğini taşıyor.

Axa Sigorta, sektörün ‘SuperBrand’i seçildi

Türkiye’de 12. yılını kutlayan Superbrands, iki yılda bir düzenlenen altıncı organizasyonunu gerçekleştirdi. Superbrands 6 Aralık 2017 tarihinde Hilton İstanbul Bosphorus Hotel’de gerçekleştirdiği ödül töreninde Türkiye’nin Süper Markalarına ödüllerini verdi. Bireysel sigorta ürünlerini Türkiye’deki tüm dağıtım kanallarını ‘tek fiyat uygulaması’ kapsamında aynı fiyata satan Axa Sigorta Süper Marka ödülünü alan şirketlerden biri oldu.

‘MÜŞTERİ DOSTU’ ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

Anadolu Hayat Emeklilik, müşterileri, çalışanları ve iş ortakları ile kurduğu iyi ilişkiler, sektördeki saygınlığı, kullanıcı deneyimine, güven ve sosyal sorumluluğa verdiği önem doğrultusunda, uluslararası sertifikasyon kuruluşu olan ICERTIAS tarafından ‘Müşterilerin Dostu-Çünkü Değer Verdiğimiz Sizsiniz’ ödülüne layık görüldü. Konuyla ilgili açıklama yapan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan: “Müşteri Dostu Beyannamesi’ni imzalayarak adım attığımız süreçte aldığımız sonuç bizi oldukça gururlandırdı. Uluslararası alanda bu kadar prestijli bir kuruluş tarafından ‘Müşterilerin Dostu’ seçilmek yıllardır doğru bir iş yaptığımızın en büyük kanıtı” dedi.

Auto King, özel birim kurdu

Sigorta şirketlerine kuruluşundan beri operasyon birimi ile hizmet veren Auto King, sigorta şirketleri ile daha kuvvetli iletişim kurmak, olası sorunlara anında ve yerinde çözüm bulmak, talepleri birebir alarak değerlendirmek amacı ile yapılanmasına Kurumsal İlişkiler Birimi'ni ekledi. Birimin yöneticiliğine Auto King Operasyon Müdürü Erkan Kıraç atandı. Hasar maliyetlerini optimize etmenin, müşteri memnuniyetini artırmanın ve ilişkiyi performans göstergeleriyle yönetmenin sigorta şirketlerinin marka değerleri için önemli süreçler olduğuna inanan Auto King, bu doğrultuda sigortalılara hizmette fark yaratacak yatırımları ile iş ortaklarına destek olmaya devam ediyor.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı başlıyor

Türkiye'deki tek sigortacılık uzmanlığı eğitim programı olan ve 1970 yılından beri aralıksız devam eden 'Temel Sigortacılık Eğitim Programı' (TSEP) Ekim ayında başlayıp Mayıs veya Haziran'a kadar süren uzun süreli bir eğitim programı. Sigorta sektörünün üst düzey yöneticilerinin, uzmanların ve akademisyenlerin görev aldığı TSEP, sektör çalışanlarının genel sigortacılık ve sigorta branşları konularında uzmanlaşmalarını sağlayarak, Türk sigorta sektörünün iş gücü niteliğinin ve verimliliğinin artırılmasında önemli bir rol oynuyor. Ekim 2017'de başlayan 35. Dönem TSEP 1. Yarıyılı Ocak ayında sona eriyor. 35. Dönem TSEP 2. Yarıyılı kayıtları ise devam etmekte ve 9 Şubat'ta bitiyor. 12 Şubat'ta başlayacak 2. Yarıyıl branş eğitimlerine katılmak için 1. Yarıyılı bitirme zorunluluğu yoktur. Ayrıntılı bilgi için egitim@tsev.org.tr

TUR ASSİST 2018'E "HOŞGELDİN" DEDİ!

1996 yılından bu yana asistans sektörünün lider firması olarak çalışmalarını sürdüren Tur Assist, Fairmont Quasar İstanbul Hotel'de görkemli bir yılbaşı partisi düzenledi. Düzenlenen partide Tur Assist çalışanları yılın yorgunluğunu atarken birlikte eğlenmenin de keyfini çıkardılar. Gecenin sonunda şirkette onuncu ve yirminci hizmet yılını dolduran çalışanlara verilen plaketlerin yanı sıra düzenlenen çekiliş ile de birçok çalışana çeşitli hediyeler dağıtıldı.

Bülent Somuncu, Güneş Sigorta'da

Güneş Sigorta'nın Kamuoyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yaptığı açıklamaya göre 11 Aralık 2017 tarihi itibariyle şirketin Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna Bülent Somuncu getirildi. Daha önce Güven Sigorta ve Halk Sigorta Genel Müdürlüğü görevlerinde yer alan Bülent Somuncu'ya yeni görevinde başarılar dileriz.

Allianz Türkiye'ye 'Sağlıklı Bireyler' ödülü

Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Derneği tarafından düzenlenen ve Türkiye'nin öncü kurumsal sosyal sorumluluk uygulamalarının ödüllendirildiği organizasyonda, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nin 3.'sü olan "Sağlıklı Bireyler" başlığındaki ödül Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Oruç Lembet'e verildi. Lembet, ödülle ilgili şunları söyledi: "Sağlık Destek Programı ile başta müşterilerimiz olmak üzere, genel olarak toplum sağlığında iyileşmeyi hedefledik. Proje kapsamında uzaktan hasta takibi, elektronik tıbbi kayıtlar ve sağlık hizmeti eğitimini hedefleyen çalışmalarla hastalıkların daha iyi yönetilmesini sağlıyoruz. Bu uygulamalarımızın; kapsamlı ve sistematik yapısıyla sigorta sektöründe bir ilk olması ve ödüle layık görülmesi bizi mutlu etti."

UZMAN GÖRÜŞÜ

DEVRİM ERSÖZ | EĞİTMEN | devrim.ersoz@acedemictrend.com

ERTELEME ALIŞKANLIĞINI YENMEK

İş ve sosyal hayatınızda bazı şeyleri ertelediğiniz ve bundan rahatsızlık duyduğunuz oluyor mu? Bazı işlerin hep son dakikaya kalıp sizi strese soktuğu durumları yaşadınız mı? Ertelemenin kötü bir alışkanlık olmasının yanı sıra yapmanız gereken işleri ertelemeniz özgüven eksikliği yanında suçluluk duygusunu da getirebilir.

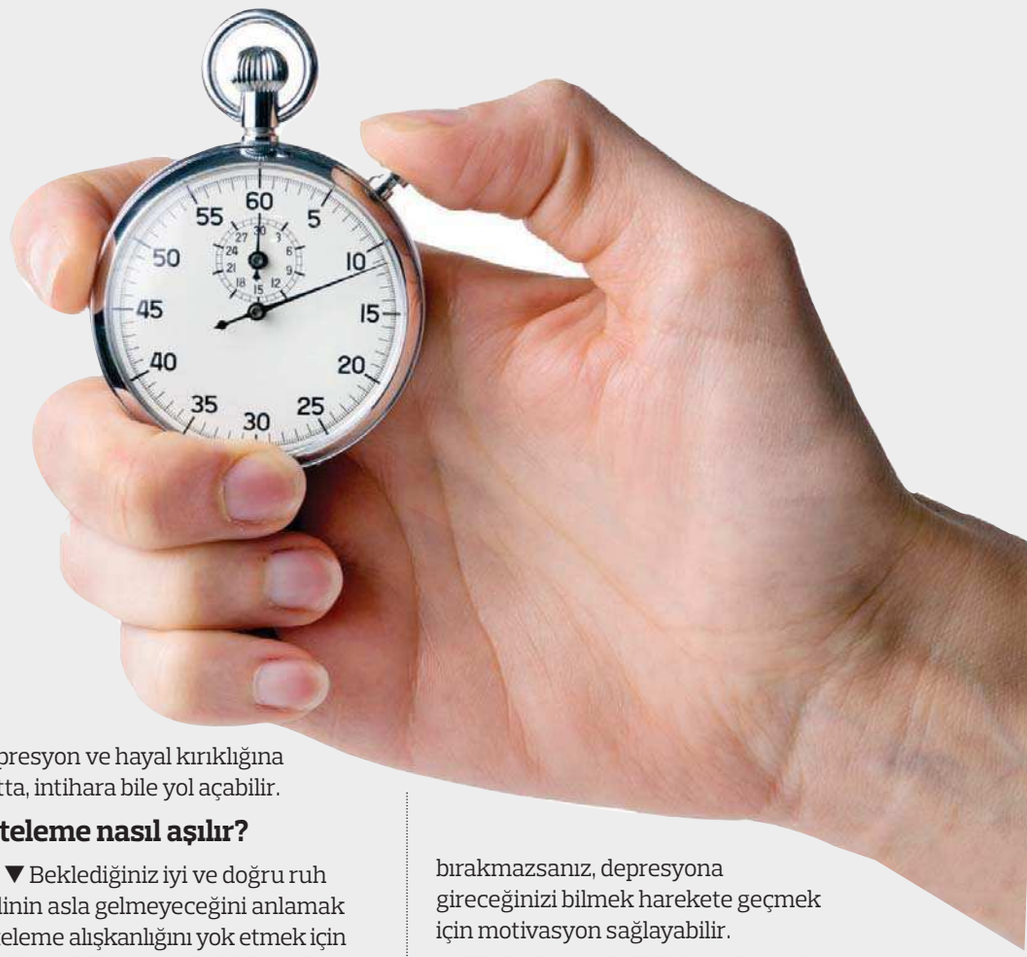
Erteleme alışkanlığınızı çözüme kavuşturmadan önce bu problemimizin temel nedenlerini anlamaya çalışmanız gerekir. Erteleme genel olarak birkaç sebepten doğabilir:

Yapılacak işleri gözümüzde büyütmek: Her insanın, hayatında zor ya da kolay işlerle uğraştığı anlar olmuştur. Henüz başlanmamış bir işe 'zor' etiketi yapıştırmak bu işe başlamakla ilgili temel bir sorundur.

Kendine aşırı güvenmek: Birinci maddenin aksine bazen kendimize olan güvenimiz yapacağımız görevleri kolayca başarabileceğimizi düşündürebilir. Diğer taraftan işi bitirme zamanı yaklaştıkça üzerimizde yarattığı stres verimsiz sonuçlar almamıza da neden olabilecektir.

Doğru ruh halini beklemek: Pek çok kişi elindeki işlere başlayabilmek için uygun ruh haline kavuşmamın gerekliliğine inanır. Oysa olumlu ya da olumsuz duygular sebepsiz yere oluşmaz. Duyguları oluşturan zihnimizdeki düşüncelerdir; ve biz bir olayı nasıl algılar ve değerlendirirsek yüklediğimiz anlama göre duygularımız da şekillenecektir.

Başarısızlık korkusu: Ertelemenin altında yatan sebeplerden biri de başarısızlıktan korkmak olabilir. Sürekli tekrarlanan başarısızlıklar öz değer eksikliği getirir. Öz değerdeki düşüş, yeni ertelemeler ve tekrarıyla oluşan kısır döngüler hayatımıza yön vermeye başlar. Erteleme, ağır depresyon ve hayal kırıklığına hatta, intihara bile yol açabilir.



Erteleme nasıl aşılır?

▼ Beklediğiniz iyi ve doğru ruh halinin asla gelmeyeceğini anlamak erteleme alışkanlığını yok etmek için çok önemlidir. Yaşamda iyi duygular kadar kötüleri de olabileceğinizi ve tüm duyguları yaşamanın insanı olgunlaştıracağını unutmayın. İşleri tamamlayabilmek için mevcut ruh halinize güvenin ya da onu dönüştürün.

▼ İşleri yapmak için 'en doğru zaman' diye bir kavram olmadığını hatırlayın.

▼ Korkular, onlardan uzaklaştığınızda büyür. Korkularınızın üzerine gidin. Sahip olduğunuz korkuların onlarla mücadele etmedikçe büyüdüğünü anlamak ertelemeyi durdurmanıza yardımcı olabilir.

▼ Ertelemenin getirdiği sonuçları anlamaya çalışın: Ertelemeyi bırakmazsanız, depresyona gireceğinizi bilmek harekete geçmek için motivasyon sağlayabilir.

▼ Planlama eksikliği, ertelemenin temel sebebidir. Her gün tamamlamak için bir görev listeniz yoksa zamanınızı boşa harcamanız olasıdır.

▼ Diğer bir çözüm de enerjinizin yüksek olduğu anları keşfederek bu zamanlarda zorlu işleri bitirmektir.

▼ En önemlisi ise işleri tamamladıkça kendinizi ödüllendirmenizdir. Bir fincan kahve ya da çikolata veya tamamlanan görevin büyüklüğüne göre ruhunuzu şımartan başka bir ödül. Ama bundan da önemlisi işi bitirdiğinizde içinizde kıpırdayan kurtulma ya da başarma duygusudur.

Yeni yılda sağlıkla kalın.

BAĞIRSAKLARINI AKDENİZ DİYETİYLE MUTLU TUT KANSERDEN KORUN!

PROF. DR. **HAKAN YANAR**
LIV HOSPİTAL GENEL CERRAHİ UZMANI

KOLON KANSERİ HEM ÜLKEMİZDE HEM DE DÜNYADA SIK GÖRÜLEN KANSER TÜRLERİ ARASINDA YER ALIYOR. **YÜKSEK MİKTARDA SEBZE, MEYVE, BALIK, ZEYTİNYAĞI, FINDIK CEVİZ GİBİ KURUYEMİŞLERİ İÇEREN AKDENİZ DİYETİNİN KANSER VE DAMAR TIKANIKLIĞINA BAĞLI ÖLÜMLERİ CİDDİ ORANDA AZALTTIĞI ÇEŞİTLİ BİLİMSEL ÇALIŞMALARDA GÖSTERİLMİŞTİR.** LIV HOSPİTAL GENEL CERRAHİ UZMANI PROF. DR. HAKAN YANAR KOLON KANSERİ KORUNMA, TARAMA VE TEDAVİ YÖNTEMLERİNİ, BESLENMENİN ÖNEMİNİ ANLATTI.

Kolon kanseri sebepleri nelerdir? Kimler risk altında?

Kalınbağırsak kanserlerinin yüzde 90'dan fazlası daha önceden gelişmiş poliplerden kaynaklanır. 50 yaş öncesi polipler nadir görülmekte iken 50 yaşından sonra polip görülme oranı dolayısı ile kanser oranı artar. Yağdan zengin, posadan fakir beslenme alışkanlığı, ailede birinci derece akrabalarda kolon kanseri bulunması, ülseratif kolit, Crohn hastalığı gibi iltihabi bağırsak hastalıkları kolon kanseri riskini artırır.

Kolon kanseri tehlikeli mi?

Erken teşhisin çok önemli olduğu kolon kanseri, belirti vermeyen ve yavaş ilerleyen bir kanser türü. Özellikle 50 yaş ve üzerindeki kişilerde görülen bu kanser erken teşhisle tedavi edilebiliyor. Kolon kanseri dünyada 2. ya da 3. sıklıkta görülen kanserler arasında yer alıyor.

Kolon kanserinin belirtileri nelerdir?

- Kansızlık
- Kabızlık
- Ele gelen kitle
- Makattan kanama / Rektal kanama
- Dışkıda kan
- Büyük abdest çapında incelme
- Büyük abdest düzenin değişmesi
- Tuvalete gidip rahatlayamama
- 15 günden uzun süren karın ağrısı

Erken tanı nasıl konulabilir?

Kolorektal kanser taramasında dışkıda gizli kan ve immunohistokimyasal testler kullanılmakla birlikte en yararlı yöntem kolonoskopik incelemedir. Hedef henüz polip aşamasında iken ameliyata gerek kalmadan kanser gelişebilecek polipleri kolonoskopi esnasında çıkartmak olmalıdır. Bu nedenle ailesinde kalınbağırsak kanseri olmayanlarda 50 yaşında ilk kolonoskopi ile tarama yapılmalı normal saptanması durumunda onar yıllık aralıklarla kolonoskopi tekrarlanmalıdır. Ailesinde kolon kanseri bulunan bireylerde ise kanserin ortaya çıktığı yaşın 10 yıl öncesi ilk kolonoskopi uygulanmalıdır.

Kolon kanseri tedavisi nasıl yapılır?

Standart tedavi yöntemi cerrahidir. Ancak ameliyat esnasında tümör ile birlikte bir miktar sağlam kolon dokusu ve etraf lenf bezlerinin çıkarılması hayati önem içermektedir. Uzun dönem sağ kalım, tümörün tekrar etmesi ya da uzak bölgelere yayılmasına etki eden cerrahi işlemi bu konuda deneyimli cerrahlarca uygulanmalıdır. Günümüzde laparoskopi ve robotik cerrahi yöntemi ile karında kesi yapmadan bu ameliyatlar yüksek başarı oranı ile gerçekleştirilmektedir. Laparoskopik ve robotik ameliyatların üstünlükleri arasında ameliyat sonrası ağrının çok daha az olması, hastanede yatış süresinin daha kısa sürmesi ve ameliyat yerinde çok az ya da hemen hiç iz bulunmaması yer almaktadır. Makata çok yakın tümörlerde ise ameliyat öncesi yapılan kemoterapi ve radyoterapi yöntemleri ile kalın bağırsağın dışarı alınmasının önüne geçilebilmektedir.

ÖNERİLERİ İHMAL ETMEYİN

- ▼ Düzenli tarama testlerini yaptırın.
- ▼ Uzun süren kabızlık ve makattan kanama şikayetinde zaman kaybetmeden doktorunuza başvurun
- ▼ Hareketsiz yaşam yerine, haftada 4-5 gün orta şiddete egzersiz yapın.
- ▼ Posadan zengin, yağdan fakir, protein ağırlıklı olmayan bir beslenme düzeni uygulayın.
- ▼ Sigara ile alkolden uzak durun.
- ▼ İdeal kilonuzu koruyun.
- ▼ Yüksek miktarda sebze, meyve, balık, zeytinyağı, fındık ceviz gibi kuruyemişleri içeren Akdeniz diyetinin kanser ve damar tıkanıklığına bağlı ölümleri ciddi oranda azalttığı çeşitli bilimsel çalışmalarda gösterilmiştir.

SİGORTA ŞİRKETLERİ

ACE EUROPEAN GROUP LİMİTED
Büyükdere Cad. No: 100-102 Maya Akar Center B Blok Kat: 5 Şişli / İst.
+90 212 306 39 00
www.aceeurope.com.tr
info.tr@acegroup.com

ACIBADEM SİGORTA
Küçükbakkalköy Mah. Başar Sok. No: 20 34750 Ataşehir / İstanbul
+90 216 571 5 571
www.acibademsigorta.com.tr
mim@acibademsigorta.com.tr

AKSİGORTA
Poligon Cad. Buyaka 2 Sitesi No:8 Kule:1 Kat: 0-6 34771 Ümraniye / İst.
+90 216 280 88 88
www.aksigorta.com.tr
bilgi@aksigorta.com.tr

ALLİANZ SİGORTA
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
+90 216 556 66 66
www.allianz.com.tr
info@allianz.com.tr

ANADOLU SİGORTA
Rüzgârlıbahçe Mah. Kavak Sokak No:31 34805 Kavacık / İst
0 850 744 0 744
www.anadolusigorta.com.tr
bilgi@anadolusigorta.com.tr

ANKARA SİGORTA
Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No: 14 Kat: 8-9 Kadıköy / İstanbul
+90 216 665 85 00
www.ankarasigorta.com.tr
info@ankarasigorta.com.tr

ATRADİUS CREDİT İNSURANCE
Büyükdere Cad.Kırgülü Sok. Metrocity İş Merkezi Kat: 1/B 34330 Şişli / İst.
+90 212 386 28 00
www.atradius.com.tr
CustomerService.Tr@atradius.com

AXA SİGORTA
Meclis-i Mebusan Cad. Oyak İşhanı No:15 34433 Beyoğlu / İstanbul
+90 212 334 24 24
www.axasigorta.com.tr
iletisim@axasigorta.com.tr

BNP PARİBAS CARDİF TÜRKİYE
Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul
+90 212 319 32 00
www.bnpparibascardif.com.tr
mim@cardif.com.tr

BEREKET SİGORTA
Saray Mahallesi Dr. Adnan Büyükdeniz Caddesi B Blok No:8 Kat:1-2 Ümraniye/İst.
0 216 633 71 00
www.bereketsigorta.com.tr
bilgi@bereketsigorta.com.tr

COFACE SİGORTA
Büyükdere Cad. Yapı Kredi Plaza B Blok Kat:6 Levent / İstanbul
+90 212 385 99 00
www.coface.com.tr

DOĞA SİGORTA
Spine Tower No:243 Büyükdere Cad., 34394 Maslak – İSTANBUL
+90 212 212 36 42
www.dogasigorta.com
info@dogasigorta.com

DUBAİ STARR SİGORTA
Altunizade Mah. Kısıklı Cad. Sarkuysan-Ak İş Merk. Kat:2 D:7 Üsküdar / İst.
+90 216 559 19 00
www.dubaistarr.com.tr
iletisim@dubaistarr.com.tr

ERGO SİGORTA
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:4 AKKOM Ofis Park 2. Blok Kat:10-13 Ümraniye / İst.
+90 216 666 71 00
www.ergoturkiye.com
ergoturkiye@ergoturkiye.com

ETHİCA SİGORTA
Barbaros Mahallesi Mor Sümbül Sokak No:9 Worldwide Business Center (WBC) Kat:13 Batı Ataşehir / İst.
0216 362 99 99
www.ethicasigorta.com
iletisim@ethicasigorta.com

EULER HERMES
Büyükdere Cad. No: 100/102 Maya Akar Center Kat:7 34394 Şişli / İstanbul
+90 212 290 76 10
www.eulerhermes.com.tr

EUREKO SİGORTA
Altunizade Mah. Ord. Prof. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 34662 Üsküdar / İst.
+90 216 400 10 00
www.eurekosigorta.com.tr
esmusterihizmetleri@eurekosigorta.com.tr

GENERALİ SİGORTA
Barbaros Plaza Emirhan Cad.No: 145 C Blok K: 12-13-14 Beşiktaş / İst.
+90 212 705 45 45
www.generali.com.tr
generali@generali.com.tr

GROUPAMA SİGORTA
Reşitpaşa Mah. Groupama PlazaEski Büyükdere Cad. No: 2 34398 Maslak / İst.
+90 212 367 67 67
www.groupama.com.tr
sigorta@groupama.com.tr

GULF SİGORTA
Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. Akkom Ofis Park Cessas Plaza No:4 Kat 4-5 Ümraniye/İst.
+90 216 400 2 400
www.gulfsigorta.com.tr
iletisim@gulfsigorta.com.tr

GÜNEŞ SİGORTA
Güneş Plaza Büyükdere Cad. No: 110 34394 Şişli / İst.
0850 222 1957
www.gunessigorta.com.tr
bilgi@gunessigorta.com.tr

HALK SİGORTA
Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 23 Şişli / İstanbul
+90 212 314 73 73
www.halksigorta.org
info@halksigorta.org

HDI SİGORTA
Tatlısu Mah. Arif Ay Sok. HDI Sigorta Binası Ümraniye / İstanbul
+90 216 600 60 00
www.hdisigorta.com.tr
hdisigorta@hdisigorta.com.tr

KORU SİGORTA
Kozyatağı, 19 Mayıs Mah. İnönü Cad. Ali İhsan Tüzün İş Merk. No: 96 Kat: 4-5-6 Kadıköy/İst.
+90 216 465 73 53
www.korusigorta.com.tr
info@korusigorta.com.tr

LİBERTY SİGORTA
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:13 Kat:3 Ümraniye / İst
+90 216 636 57 57
www.libertysigorta.com.tr
info@libertysigorta.com.tr

MAPFRE SİGORTA
Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İst
0850 755 0 755
www.mapfre.com.tr
info@mapfre.com.tr

NEOVA SİGORTA
Kozyatağı E-5 Yan Yol Üzeri Şaşmaz Plaza No: 6 Kat: 3 Kadıköy / İst.
+90 216 665 55 55
www.neova.com.tr
info@neova.com.tr

ORİENT SİGORTA
Değirmen sokak No:18 Nida Kule Kat: 4 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 999 80 50
www.orientsigorta.com.tr

RAY SİGORTA
Cumhuriyet Mah. Haydar Aliyev Cad. No:28 34457 Sarıyer / İstanbul
+90 212 363 25 00
www.raysigorta.com.tr
info@raysigorta.com.tr

SBN SİGORTA
Esentepe Mah. Büyükdere Cad. MetroCity A-Blok Apt.No:171 A/2 Şişli-İst.
+90 212 373 83 00
www.sbnsigorta.com.tr
info@SBNsigorta.com.tr

SOMPO JAPAN SİGORTA
Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad. Acarlar İş Merkezi No:10 C Blok Kavacık / İstanbul
+90 216 538 60 00
www.sompojapan.com.tr
info@sompojapan.com.tr

TURKLAND SİGORTA
Büyükdere Caddesi Özsezen İş Merkezi No.124/B Esentepe/İst.
+90 212 288 68 44
www.turklandsigorta.com.tr
musterihizmetleri@tsigorta.com.tr

TÜRK NİPPON SİGORTA
Mahir İz Cad. No: 24 34662 Altunizade / İstanbul
+90 216 554 11 00
www.turknippon.com
info@turknippon.com

TÜRK P&I SİGORTA
Muhittin Üstündağ Cad. No:21 Koşuyolu Kadıköy / İstanbul
+90 216 545 03 01
www.turkpandi.com
info@turkpandi.com

UNİCO SİGORTA
Nida Kule Göztepe İş Merk. Merdivenköy Mah. Bora Sok. No:1 Kat: 22 & 24 Kadıköy / İst.
0 850 222 2800
www.unicosigorta.com.tr
unicosigorta@hs02.kep.tr

ZİRAAT SİGORTA
Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul
+90 212 459 84 84
www.ziraatsigorta.com.tr
info@ziraatsigorta.com.tr

ZURİCH SİGORTA
Orjin Plaza Maslak Mah. Eski Büyükdere Cad. No: 27 Kat: 12-13 Sarıyer / İst.
+90 212 393 16 00
www.zurichsigorta.com.tr
info@zurichsigorta.com.tr

QUİCK SİGORTA
Maslak Mah. Maslak Meydan Sok. No:3 Veko Giz Plaza Kat:5 D:13-14 Sarıyer/İst.
+9 0212 952 00 00
www.quicksigorta.com
info@quicksigorta.com

BES VE HAYAT ŞİRKETLERİ

AEGON EMEKLİLİK VE HAYAT
Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No:14 Kat: 2-3-6 34742 Kadıköy / İstanbul
0850 222 0 312
www.aegon.com.tr
info@aegon.com.tr

ALLİANZ HAYAT VE EMEKLİLİK
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
+90 216 556 66 66
www.allianzemeklilik.com.tr
info@allianz.com.tr

ALLİANZ YAŞAM VE EMEKLİLİK
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
90 216 556 66 66
www.allianzyasamemeklilik.com.tr
bilgiyasamveemeklilik@allianz.com.tr

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK
Levent Mahallesi Meltem Sokak No:10 İş Kuleleri Kule:2 Kat: 16-20 34330 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 317 70 70
www.anadoluhayat.com.tr
hizmet@anadoluhayat.com.tr

AVİVASA HAYAT VE EMEKLİLİK
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:12 34768 Ümraniye / İstanbul
+90 216 634 38 88
www.avivasa.com.tr
avivasa@avivasa.hs03.kep.tr

BEREKET EMEKLİLİK
Saray Mah. Dr.Adnan Büyükdeniz Cd. No.8 34768 Umraniye / İSTANBUL
0 216 635 44 44
www.bereketemeklilik.com.tr

BNP PARİBAS CARDİF EMEKLİLİK
Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul
+90 212 319 32 00
www.bnpparibascardif.com.tr
mim@cardif.com.tr

CİGNA FİNANS EMEKLİLİK VE HAYAT
Barbaros Mah. Kardelen Sok. Palladium Tower No:2 Kat 27-29 34746 Ataşehir / İstanbul
+90 216 468 03 00
www.cignafinans.com.tr
info@cignafinans.com.tr

FİBA EMEKLİLİK
Kozyatağı Sankanarya Sok. No: 16 Yolbulan Plaza B Blok K:5 34742 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 665 28 00
www.fibaemeklilik.com.tr
musterihizmetleri@fibaemeklilik.com.tr

GARANTİ EMEKLİLİK
Mete Cad.No:30 34437 Taksim / İstanbul
+90 212 334 70 00
www.garantiemeklilik.com.tr
GEMusteriHizmetleri@garantiemeklilik.com.tr

GROUPAMA SİGORTA VE EMEKLİLİK
Reşitpaşa Mah. Eski Büyükdere Cad. Groupuma Plaza No: 2 34398 Sarıyer / İstanbul
+90 212 367 67 67
www.groupama.com.tr
emeklilik@groupama.com.tr

HALK HAYAT VE EMEKLİLİK
Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 20 Kat: 2-3 34382 Şişli / İstanbul
+90 212 314 83 00
www.halkemeklilik.com
info@halkemeklilik.com.tr

KATILIM EMEKLİLİK
Saray Mahallesi Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:2 Akkom Ofis Park-Kelif Plaza Kat:2 Umraniye / İstanbul
+90 216 999 81 00
www.katilimemeklilik.com.tr
info@katilimemeklilik.com.tr

MAPFRE YAŞAM
Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İstanbul
0850 755 0 755
www.mapfre.com.tr
info@mapfre.com.tr

METLİFE EMEKLİLİK VE HAYAT
Kavacık Ticaret Merkezi Rüzgarlıbahçe Mah. Kavak Sok. B Blok No:18 Kavacık / İstanbul
+90 216 538 91 00
www.metlife.com.tr
musterihizmetleri@metlife.com.tr

NN HAYAT VE EMEKLİLİK
Olive Plaza Maslak Mah. Ahi Evran Cad. No:11 34450 Sarıyer / İstanbul
+90 212 334 05 00
www.nnhayatemeklilik.com.tr
info@nnhayatemeklilik.com.tr

VAKIF EMEKLİLİK
Muallim Naci Cad. No: 22 Ortaköy 34347 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 310 37 00
www.vakifemeklilik.com.tr
info@vakifemeklilik.com.tr

ZİRAAT HAYAT VE EMEKLİLİK
Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul
+90 212 459 85 85
www.ziraatemeklilik.com.tr
info@ziraatemeklilik.com.tr

KURUMLAR

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü
İnönü Bulvarı No: 36 06510 Emek / Ankara
+90 312 204 60 00
www.hazine.gov.tr
bilgiedinme@hazine.gov.tr

Türkiye Sigorta Birliği (TSB)
Palladium Towers Barbaros Mah. Kardelen Sok. No:2 Kat: 30 Ataşehir /İstanbul
+90 212 324 19 50
www.tsb.org.tr
genel@tsb.org.tr

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK)
Altunizade Mah. Ord. Prof. Dr. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 Üsküdar/İstanbul
Alo DASK: 125
www.dask.gov.tr
info@dask.gov.tr

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM)
Nida Kule Göztepe İş Merkezi Merdivenköy Mah. Bora Sk. No: 1 Kat: 21 34732 Kadıköy / İstanbul
0 850 277 60 60
www.sbm.org.tr

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM)
Sarıkanarya Sok. No:18 Yolbulan Plaza A Blok Kat:1 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 571 66 00
www.egm.org.tr

Sigorta Tahkim Komisyonu
Altunizade Mah. Kuşbakışı Cad. No: 4 Rainbow Plaza Kat:3 Üsküdar/İstanbul
+90 216 651 65 65
www.sigortatahkim.org
bilgi@sigortatahkim.org.tr

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM)
Saray Mahallesi Naya Sokak No:1 34768 Ümraniye / İstanbul
444 82 77
www.tarsim.org.tr

Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM)
Esentepe Mah. Harman Sok. TOBB Plaza No: 10/3 Şişli / İstanbul
+90 212 325 84 89
bilgi@segem.org.tr
www.segem.org.tr

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK)
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, ikiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 (Eskişehir Yolu 9.km) 06530 Ankara
+90 312 218 22 84-88
www.tobb.org.tr
sigortacilik@tobb.org.tr

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK)
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İkiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 (Eskişehir Yolu 9.km) 06530 Ankara
+90 312 218 22 84-88
www.tobb.org.tr
sigortacilik@tobb.org.tr

ŞEMSİYE İK

insan kaynakları

Alopoliçe (İstanbul-Avrupa)

Çağrı Merkezi biriminde mevcut müşteri portföyü üzerinden dış arama yaparak Acil Sağlık Sigortası ürününün satışını telefonda gerçekleştirecek, "Satış Danışmanları" aranıyor.

Allianz Sigorta (İzmir)

"Bedeni Hasar Dava Takip Uzmanı" pozisyonu için bedeni hasar dosyalarının ihbar aşamasından ödeme aşamasına kadar tüm sürecini yönetecek, hasar dosyaları ile ilgili şirket içinden ve dışından gelen tüm talepleri karşılayacak, resmi ve özel kurumlardan gelen yazıları cevaplandıracak ekip arkadaşları aranıyor.

Algan Sigorta Aracılık Hizmetleri (Adana)

Deneyimli, segem belge sahibi ve excel bilgisi olan, iletişimi güçlü Sigorta Teknik Personeli alınacaktır.

Dubaii Star Sigorta (İstanbul- Anadolu)

İyileştirme veya otomatize etme amacıyla mevcut süreçleri inceleyecek, analiz ve tasarım dokümanını hazırlayacak ve uygulama için gerekli kodları yazacak Bilgi İşlem Uzmanı aranıyor.

Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş (Antalya)

Aegon, Antalya Bölge Müdürlüğü'nde yetiştirilmek ve sonrasında kurulacak acenteler de hayat sigortası ürünlerinin satışında görev alacak finansal güvence danışmanı arıyor.

Alternatif Sigortam (İstanbul- Anadolu)

Sigorta şirketi ekranlarından etkili, hızlı teklif verebilecek, teknik konulara ve ürün bilgilerine hakim teknik personel aranıyor.

Sivea Sigorta ve Reasürans Brokerliği (İst.- Anadolu)

Saha satış organizasyonu içerisinde görev almak üzere; tercihen mevcut müşteri portföyü olan, Sivea markasının imkânlarıyla verimliliğinin artacağına ve portföyünü büyüteceğine inanan, sigorta sektöründe pazarlama ve satış konusunda deneyimli, daha önce benzer bir pozisyonda görev almış, SEGEM sertifikasına sahip, en az lise tercihen üniversite mezunu, "Satış yöneticisi" ekip arkadaşları aranıyor.

İstanbul Optimum Sigorta Aracılık (İst.- Anadolu)

Sektöre hakim 9 adet sigorta şirketinin acenteliğini yaptığımız firmamıza yetiştirilmek üzere ve tecrübeli elemanlar aranıyor.

Tamaş Motorlu Araçlar Sanayi (İstanbul- Avrupa)

Volkswagen Yetkili Servisi olan firmamızda satış sonrasi hizmetler bölümünde çalışabilecek Hasar Servis Danışmanları aranıyor.

Medcall Sigorta (İstanbul- Avrupa)

Sağlık ve hayat sigortası ürünlerinin satışını gerçekleştirecek, ofis içerisinde organize olup potansiyel müşteriler bulacak ve randevular alacak sigorta danışmanları aranıyor.

Ermat Sigorta (İzmir)

BES aracılık belgesi olan, bireysel emeklilik plan ve fonlarını tanıtacak, katılımcının taleplerine uygun olarak gerekli bilgi ve belgeleri düzenleyecek bireysel emeklilik satış danışmanı aranıyor.

Tema Sigorta Dan. ve Aracılık Hizmetleri (İstanbul- Anadolu)

Teknik servisine; Yangın-Nakliyat-Mühendislik-Oto Dışı branşlarında deneyimli, teklif alıp değerlendirebilecek, poliçe tanzim ve takibi yapabilecek, organizasyon ile işleri yönetebilecek niteliklerde teknik eleman aranıyor.

Mapfre Sigorta (İstanbul- Avrupa)

Sektördeki gelişmeleri takip edip doğru rakip analizlerinde bulunacak, sorumlu olduğu bölgede tüm sigorta branşlarında satış hedeflerini gerçekleştirecek, müşterilerden gelen her türlü talep, öneri ve şikayetleri dikkate alarak sürdürülebilir ilişkiler kuracak ekip arkadaşları aranıyor.

İş arayanlar başvurularını **www.secretcv.com** üzerinden CV oluşturarak yapabilir.

Doğa sigorta
güven doğasında var
İYİ GÜNÜNDE EKTİĞİN BİR FİDAN,
KÖTÜ GÜNÜNDE ALTINA SIĞINDIĞIN
AĞAÇ OLUR.

KASKODA AKILLI TERCİH ALLIANZ AKILLI KASKO

Allianz'dan hem ihtiyaçlarınızı karşılayan, hem de uygun fiyatlı yepyeni bir kasko: Allianz Akıllı Kasko.
Siz de kaskoda avantajlı bir seçim yapmak istiyorsanız hemen bir Allianz acentesini ya da allianzsigorta.com.tr'yi ziyaret edin.

Allianz Acenteleri I allianzsigorta.com.tr
0850 399 99 99

Allianz'ım Mobil Uygulama

Download on the App Store | ANDROID APP ON Google play

Allianz